

البنك الإسلامي للتنمية
المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب

# الصناعات الصغيرة في البلدان النامية

## تنميتها ومشاكل تمويلها في أطر نظم وضعية وإسلامية

د. عبد الرحمن يسري أحمد

سلسلة بحوث العلماء الزائرين
رقم ١

(ح) البنك الإسلامي للتنمية ، ١٤١٥هـ
*فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر*

يسري ، عبد الرحمن

الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، تنميتها ومشاكل تمويلها

في أطر نظم وضعية وإسلامية — جدة

٩٢ صفحة ، ١٧سم × ٢٤سم

ردمك : ٢-٢٩-٦٢٧-٩٩٦٠

رقم الإيداع : ١٥/٣٧٨٦

ردمك : ٢-٢٩-٦٢٧-٩٩٦٠



الطبعة الأولى: ١٤١٥هـ (١٩٩٥)

الطبعة الثانية : ١٤٢١هـ (٢٠٠٠)


بسم الله الرحمن الرحيم

## المحتويات

الصفحة

الصفحة

## شكـــــــر

يتقـدم البـاحث بالشكر إلى البنك الإسلامي للتنمية والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب على دعوته له ، التى أتاحت فرصة هذا البحث . ولله الحمد أولا وآخراً ، إنه ذو فضل على العالمين .

عبدالرحمن يسرى أحمد

أنشىء المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية تطبيقا للمادة الثانية من اتفاقية البنك التي تنص على «إجراء الأبحاث اللازمة لممارسة النشاطات الإقتصادية والمالية والمصرفية في الدول الإسلامية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية». ويضطلع المعهد بهذه المهام البحثية استكمالا للجهود والوظائف الاقتصادية والاجتماعية التي يتقلدها البنك الإسلامي للتنمية في محيط الدول والمجتمعات الإسلامية.

في هذا الإطار، وتحقيقا لهذا الهدف، يسعى المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب للتعريف بالأسس الشرعية التي تحكم كافة المعاملات المالية والتجارية وغيرها من أوجه النشاط الاقتصادي. وعليه، فقد تم انتهاج أسلوب آخر لتطوير الأبحاث في مجال الاقتصاد الإسلامي، ذلك هو «برنامج الباحثين الزائرين من أجل برامج البحوث والتدريب بالمعهد».

ومن خلال هذا البرنامج، يسعى المعهد للحصول على إسهامات خارجية في مجال البحوث. حيث تم اتباع هذا الأسلوب استنادا إلى الخطط المتوسطة والطويلة الأجل والتي تتطلب ـ لتحقيق أهدافها ـ مهارات في مجال البحوث ذات مستوى رفيع وتأهيل عال.

والبحث المتاح الآن بين يدي القارىء الكريم هو ثمرة من ثمار برنامج الباحثين الزائرين للعام ١٤١٣هـ. ويتضح من عنوانه: «الصناعات الصغيرة في البلدان النامية: تنميتها، ومشاكل تمويلها في أطر نظم وضعية وإسلامية» للأستاذ الدكتور عبدالرحمن يسري أحمد، أن موضوعه لم يعالج من قبل بصورة كافية، حيث قلت الكتابات عن الصناعات الصغيرة ومشاكل تمويلها، بخاصة التمويل من خلال الطرق التي انتهجتها البنوك الإسلامية.

وبما أن البحث دراسة مقارنة عن صعوبات تمويل الصناعات الصغيرة في الإطار الوضعي والآخر الإسلامي، فقد تطرق الباحث للتمويل في المصادر التقليدية ومشاكله وآثاره على الصناعات الصغيرة، في البلدان النامية.

ثم تطرق إلى الجهود التي قامت بها بعض الدول النامية لمواجهة مشاكل التمويل للصناعات الصغيرة، ولكن وفقا لنظم وضعية.

واستكمالا للدراسة المقارنة، فقد عمد الباحث إلى الحديث عن تمويل الصناعات الصغيرة بأساليب خالية من الفائدة في إطار إسلامي، حيث ناقش كيفية التمويل وفقا لصيغة المشاركة في الربح والخسارة، ثم المضاربة والشركات الإسلامية وملاءمتها للصناعات الصغيرة، علاوة على صيغ التمويل الأخرى. كما ناقش بعض التجارب الحديثة للتمويل بصيغ إسلامية في مجال الصناعات الصغيرة في البلدان النامية.

وأخيرا، قدم الباحث تقويماً لتجربة التمويل في الإطار الإسلامي، مشيرا إلى أن تجربة تمويل الصناعات الصغيرة بصيغ إسلامية تمت من خلال البنوك الإسلامية. وأن التصدي لهذه المسألة ليس أمرا سهلا يمكن أن تقوم به البنوك الإسلامية بمفردها، وانما يتطلب جهود جميع مؤسسات التمويل التنموي سواء أتبع القطاع العام أم الخاص، والتي تعمل في داخل البلاد الإسلامية أو خارجها. ويتطلب كذلك جهود الحكومات في البلدان الإسلامية للمساعدة في حل مشاكل الصناعات الصغيرة المتعلقة بالسياسات العامة.

نسأل الله العلي القدير أن يبارك هذا الجهد العلمي، وأن ينفعنا بها يعلمنا، ويعلمنا ما ينفعنا، ونأمل أن يكون البحث إسهاما حقيقيا في بناء وتكوين الاقتصاد الإسلامي والتعرف على حقيقته وأبعاده.

والله من وراء القصد، وهو سبحانه الهادي إلى سواء سبيل،

د. فهيم خان

مدير المعهد المكلف

# مقدمة *

قد يختلف وضع البلدان النامية من حيث متوسط الدخل الحقيقي للفرد اختلافاً كبيراً ؛ فبعض هذه البلدان يقع في فئة الدخل المنخفض عند مستويات تقل عن ٦٠٠ دولار للفرد فى العام ، وبعضها يقع في فئة الدخل المتوسط عند مستويات تتراوح ما بين ٢٥٠٠ ـ ٥٠٠٠ دولار للفرد في العام . ولكن حين نتطرق إلى الاختلالات الهيكلية في البلدان النامية سنجد أن الاختلافات فيما بينها في حدة هذه الاختلالات أقل بكثير مما هو معروف من مؤشر الدخل الفردي .[١]

وفيما بعد الحرب العالمية الثانية ، حينما بدأ الاقتصاديون يتناولون موضوعات التخلف والتنمية بجدية وواقعية لم تكن موجودة من قبل ، كانت قضية التصنيع من أبرز القضايا المثارة على الساحة الفكرية . وساد الاعتقاد بأن السبب الرئيس في التخلف الاقتصادى هو الاختلاف الهيكلي الناشىء عن وجود معظم القوة العاملة في البلدان النامية داخل القطاع الأولي وليس في قطاع التصنيع الذى يتميز بإنتاجية عمالية مرتفعة .[٢] واتجهت معظم الآراء الاقتصادية إلى القول بأن النشاط الصناعي هو محور أو «دينامو» عملية النمو ، وأكدت أنه كان سبباً أساسيا في تحقيق الانطلاق الاقتصادي في الدول التي تعرف الآن بالدول المتقدمة اقتصادياً ، وأنه كذلك حتى بالنسبة للدول المتقدمة اقتصادياً التي تعتمد على النشاط الزراعي بشكل كبير ، مثل استراليا ونيوزيلانده والدانمراك ؛ فإنها اعتمدت على الصناعة من داخل الانطلاق في مرحلة ما ، من مراحل نموها .

لذلك اتجهت نظريات التنمية إلى وضع التصورات عن كيفية التحول إلى الاقتصاد الصناعي في البلدان النامية (التنمية المتوازنة لرودان ونيركسه وغيرها ، والنمو غير المتوازن أو نظرية القطاع الرائد لهيرشمان ، والنمو على أساس عرض غير محدود من العمل لأرثر لويس وغير ذلك)[٣]

واتجه عديد من البلدان النامية اتجاها جارفاً في طريق التصنيع ، ليس فقط تصديقاً

* الرجاء ملاحظة أن المراجع مرتبة في نهاية البحث بأرقام مسلسلة .

(١) World Bank 1992 (53)

(٢) Todara, 1989 :46 :PP. 292 - 293

(٣) Todara, 1989 :46 :PP. 68 - 78 وكذلك عبدالرحمن يسرى (١٦ : ص ١٥٥ ـ ١٩٦)

للنظريات والاستراتيجيات المقترحة ، وإنما لأن الصفوة في هذه البلدان اعتقدت اعتقاداً جازماً أن المستعمرين الغربيين كانوا السبب الأساسى في حرمانهم من التصنيع لفترة طويلة قبل الاستقلال وألزموهم بسياسات اقتصادية أدت إلى إنتاج المواد الأولية لصناعاتهم من جهة وفتح أسواقهم المحلية لمنتجات هذه الصناعات من جهة أخرى . وهناك بلا شك عديد من المؤشرات والأدلة ما يؤكد أن تخلف النشاط الصناعي في البلدان النامية خلال فترة طويلة ، امتدت إلى قرن أو قرنين في بعض الحالات ، كان مرتبطا بالسيطرة الاستعمارية والاستثمارات الغربية الضخمة في النشاط الأولي في المستعمرات ؛ بالإضافة إلى فرض سياسة الحرية الاقتصادية التي فتحت أبواب هذه المستعمرات على مصاريعها للمنتجات الصناعية الغربية دون قيود .(١)

ولم تكن تجربة التصنيع في معظم البلدان النامية في الستينات والسبعينات بالتجربة الناجحة ، لدرجة وجود ردود فعل عكسية لهذه التجربة ، ظهرت في معدلات منخفضة للتنمية ومشاكل عجز مستمر في ميزان المدفوعات ، صاحبتها مديونية متزايدة تجاه الخارج وتدهور في أسعار صرف عملات البلدان النامية ، وظهر العديد من المقالات والأبحاث ؛ ليؤكد في النهاية أن البلدان النامية وقعت واستغرقت في وهم التصنيع كحل شامل لمشاكلها الاقتصادية وأنها أهملت الزراعة أو النشاط الأولي بغير حق .(٢) ولكن ثمة وقفة علمية ضرورية نحتاجها عند هذا المنعطف الخطير .

إن معظم مشاكل البلدان النامية ليست ناشئة من الجهل بالسياسات الاقتصادية الملائمة لها بقدر ماهي مترتبة على إهمال هذه السياسات . وبالإضافة إلى هذا ؛ فإن كبار المسئولين في البلدان النامية عادة ما يكونون في عجلة من أمرهم عند وضع السياسات الاقتصادية على الأوراق أو عند تغييرها أو تعديلها . فهم لا يتمهلون غالباً بشكل كاف ؛ سواء فيما يقدمون عليه ، أو فيما يقومون بتغييره ، أو تعديله (على عكس الحال في التنفيذ) . وهكذا ؛ فكما سارت معظم البلدان النامية في الستينات بشكل جارف في اتجاه وضع سياسات لتنمية الصناعات ، حتى أنها وضعت أرقاماً فوق طاقاتها التمويلية لمعدلات الاستثمار المطلوبة فاضطرت للاقتراض من العالم الخارجي ، فإنها في الثمانينات تريد التوقف عند هذا الاتجاه لإعطاء مزيد من الاهتمام للقطاعات غير الصناعية ، وعلى رأسها القطاع الزراعي الذي قيل إنه أهمل بغير حق .

---

(١) عبدالرحمن يسرى (١٦ : ص ١٩٩ - ٢٠١) من خلال عرض مناقشة H. Myint

(٢) انظر Todaro, 1989 :46: PP. 292 - 296

ومن المفيد أيضاً عند هذا المنعطف تناول السياسة الإنمائية للبلدان الإسلامية بالتعقيب . فالملاحظ أن اتجاهات هذه السياسة لم تختلف حقيقة في أي شيء عن السياسة المتبعة في البلدان النامية الأخرى . ويتعجب المرء من هذا ؛ لأن البلدان الإسلامية تمتلك قاعدة فكرية مميزة ؛ كان من الممكن أن تستند عليها في تقرير أولويات النشاط الاقتصادى .

وقد لا يصدق البعض من المعاصرين أن المفكرين الإسلاميين في العصور الوسطى قد تطرقوا إلى مسألة المقارنة بين الصناعة والزراعة وأهمية كل منها للنشاط الاقتصادي .[(١)] وصحيح أن الصناعة في العصور الوسطى كانت مختلفة تماماً عما هى عليه الآن ، ولكن المبادىء العامة التي ناقشها مفكرونا الإسلاميون منذ قرون ، كان يمكن الاسترشاد بها بدلا من التخبط العشوائي في سياسات مقتبسة أو مستوحاة من الفكر الغربي وغير ملائمة لظروف بلداننا النامية . ومن ضمن المبادىء التي استقرت عند العلماء الأولين في الفكر الإسلامي أن هناك صناعات معينة لابد من إنشائها حيث تنتج الضرورات الأساسية من السلع والمنافع (الخدمات) التي لا غنى للرجل العادي عنها . كما أن هناك صناعات تأتي بعد هذه في سلم الأولويات ، وهى التي تنتج الحاجيات التي تخفف من مشقة الحياة ، وهي ليست ضرورية بالمعنى السابق ، وفي نفس الوقت لا ترقى إلى مرتبة الكماليات التي يمكن الاستغناء عنها كلية .[(٢)] وهناك آراء مميزة وناضجة بين علماء الإسلام السابقين : منها مايرى أن الأولويات بعد تخطي مرحلة الضرورات تتحدد على أساس حالة الطلب في المجتمع (الكاساني) ،[(٣)] ومنها مايرى أن النشاط الصناعي هو المحرك الأساسي لعملية النمو ؛ ومن ثم فإن التوسع فيه مرغوب بشكل عام (ابن خلدون) .[(٤)] واتفق الجميع على أن الزراعة نشاط لا يجب إهماله ، ولكنهم اختلفوا في درجة الاهتمام به ؛ فمنهم من رأى أنه يأتي في سلم الأولويات قبل الصناعة أو التجارة بناء على أسباب محددة (الحبشى)[(٥)] ومنهم من رأى أنه يأتى بعد الصناعة (ابن خلدون) .

---

(١) عبدالرحمن يسرى (١٧ : ص ٩٨ ، ٩٩ ص ١٢٠ ـ ١٢٥) .

(٢) الغزالي (الإمام أبو حامد) : المستصفى من علم الأصول (المكتبة التجارية الكبرى ـ مصر) ، والشاطبى (الإمام أبو إسحق إبراهيم) الموافقات في أصول الشريعة (محقق مع تعليقات الشيخ عبدالله دراز) (المكتبة التجارية الكبرى ـ مصر) . الإمامان الجليلان كان لهما الفضل فى بيان التفرقة بين الضرورات والحاجيات والكماليات .

(٣) الكاساني : بدائع الصنائع .

(٤) عبدالرحمن يسرى (١٧ : ص ١٤١ ـ ١٤٤) ويمكن مراجعة ابن خلدون «المقدمة» ص ٣٢٥ ـ ٣٢٦ طبعة دار الشعب ، القاهرة .

(٥) عبدالرحمن يسرى (١٧ : ص ٩٨ ـ ٩٩) ويمكن مراجعة أبي عبدالله الوصابي الحبشي «البركة في فضل السعي والحركة» مطبعة الفجالة الجديدة ـ القاهرة ـ بدون تاريخ ومحققة .

عودة إلى السؤال المطروح : الصناعة أم الزراعة ؟ نقول أن السؤال لا ينبغي أبداً أن يوضع في هذا الشكل بعد الأبحاث العديدة التي تمت في إطار تجربة البلدان النامية المعاصرة . هذا هو الخطأ الأساسي الذي يقع فيه الكثير . وإنما يجب أن يوضع السؤال في شكل ما هى الصناعات التي ينبغي أن ننشئها ؟ لإن الإنتاجية العمالية سوف تكون مرتفعة فيها نسبيا ؛ ولإن تركها يعنى تضحية بمعدل مرتفع نسبياً لنمو الناتج القومى ، أو يعني التضحية بفرص لتنمية الصادرات ؟ وما هى الصناعات التي لا ينبغي أن نفكر فيها ؛ لأن العكس سوف يكون صحيحاً بالنسبة لها ، سواء في الأجل القصير أو الطويل ؟ وتساؤلات مماثلة يجب أن توضع بالنسبة «لأنواع» النشاط الأولى المختلفة ، إذ إن العبرة بإنتاجية كل صناعة أو كل نوع من أنواع النشاط على حدة ، ومن ثم بمدى مساهمته في تنمية الناتج الإجمالي أو تنمية الصادرات إلخ . . وإن عدم قدرة المسئولين في البلدان النامية على حسم هذه الأسئلة أو وضع استراتيجية إنمائية بديلة مرتبطة بأهداف اقتصادية أو اجتماعية بعيدة المدى كان سبباً مستمراً في تخبط السياسات الكلية .

ومن القضايا الخطيرة التي ظهرت من خلال ممارسة سياسات متعجلة تهدف لإنشاء صرح صناعي حديث في البلدان النامية ، الاهتمام المبالغ فيه بالصناعات كبيرة الحجم وإهمال الصناعات الصغيرة بالرغم من أهميتها للتنمية الاقتصادية ، سواء كظاهرة مرحلية أو ظاهرة دائمة .[1] وكان هذا الإهمال أو التحيز غير المنطقي وغير العادل ـ من وجهة النظر الاجتماعية الاقتصادية ـ سبباً آخر من أسباب الاختلالات العديدة التي تفاقمت خلال تجربة التصنيع والتنمية في الستينات والسبعينات على وجه الخصوص . ولقد تنبه عدد من البلدان النامية بعد ذلك إلى خطورة السياسات غير الملائمة للصناعات الصغيرة كما تزايد الاهتمام بهذه القضية على المستوى الدولي من الناحيتين الفكرية والتطبيقية .

ومن المنظور الإسلامي فإن هناك عدة مبادىء يستفاد منها في الدفاع عن قضية الصناعات الصغيرة : منها مبدأ تساوى الفرصة أمام الجميع في ممارسة النشاط الإنتاجي وفي الأسواق ، ومنها مبدأ حق الضعيف أو الصغير في الرعاية حتى يقوى أو يكبر ، ومنها مبدأ تفضيل أقل الأعمال درجة في الكسب على البطالة ، ومبدأ إعانة الفقير والمحتاج على الاستثمار حتى يستغني عن مساعدة الغير مستقبلا .

---

(١) سيأتي تفسير هذه المصطلحات فيما بعد .

ومعنى هذه المبادىء[1] التي نجد لكل واحد منها أدلة من القرآن والسنة أن يظل الباب مفتوحاً دائماً في المجتمع أمام أصحاب الأعمال الصغيرة ، سواء في تجارة أو رعي أو زراعة أو صناعة . كي يمارسوا أعمالهم بل وتساعدهم الدولة كحق شرعي لهم .

واختصاراً فإن ثمة فروضا أساسية يعتمد عليها هذا البحث :

أولها ـ أن النشاط الصناعي لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التنمية ، أما بالنسبة لحجم هذا النشاط أو وزنه النسبي فهذا أمر تحكمه مسائل أخرى تخرج عن نطاقنا البحثي الحالي .

ثانيا ـ إن تنمية الصناعات الصغيرة تصبح ضرورة اقتصادية كلما ثبت أن لها دورا هاماً في تنمية الناتج الصناعي أو في التنمية بوجه عام (مثلا إذا وجد أن لها دوراً في زيادة فرص التوظف أو توفير النقد الأجنبي أو تنمية الناتج الصناعي بمعدلات أعلى أو بتكلفة أقل من غيرها) .

ثالثا ـ إن تنمية الصناعات الصغيرة ضرورة اجتماعية طالما أن أعداداً كبيرة من السكان في البلدان النامية تعمل في إطارها ، وهذه الأعداد تتألف من أفراد عائلات وأصدقاء ، وتعيش نسبة كبيرة منها في الأقاليم الريفية والمدن الصغيرة .

رابعاً ـ إن تنمية الصناعات الصغيرة تعتمد بالضرورة على وجود مفهوم ملائم لهذه التنمية ؛ حتى تتحقق الأهداف المرجوة منها .

(١) راجع يوسف القرضاوي «دور الزكاة في علاج المشكلات الاقتصادية» [قراءات في الاقتصاد الإسلامي ـ مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ـ جامعة الملك عبدالعزيز ١٤٠٧هـ ـ ١٩٨٧م] حيث يشرح معظم هذه المبادىء من خلال عرضه لدور الزكاة . كذلك في نفس المرجع [ قراءات في الاقتصاد الإسلامي ، ١٤٠٧هـ ] محمد أحمد صقر «الاقتصاد الإسلامي ، مفاهيم ومرتكزات» راجع أيضا : (Ziauddin Ahmad, 1991 :56: pp. 15 - 21,25,26,31,32,83)

# محور البحث وأهميته وهدفه ومنهجه

## أ ـ محور البحث وأهميته :

إن كل ما تقدم كان ضروريا للتمهيد ولبيان الإطار العام الذي يتم فيه البحث . أما محور البحث فيدور حول شكل وأهمية العلاقة بين نظام التمويل وتنمية الصناعات الصغيرة . وهناك بطبيعة الأمر محددات عديدة لتنمية الصناعات الصغيرة ، ومن بينها التمويل . والسؤال إذاً هو : إلى أي مدى يمكن أن يسهم نظام التمويل سلباً أو إيجاباً في تلبية احتياجات الصناعات الصغيرة ؟ حيث إن هذه مسألة لها أهميتها في عملية التنمية الصناعية ، وبالتالي في التنمية الاقتصادية .

وبالنظر إلى الواقع العملي لجميع البلدان النامية ، ومنها البلدان الإسلامية باستثناءات محدودة العدد ، نجد أن نظام التمويل المهيمن في مجال النشاط الاقتصادى عموما ، ومن ضمنه نشاط الصناعات الصغيرة ، هو نظام الإقراض بفائدة . وهنا محور البحث يتمثل في : هل هذا النظام التمويلي القائم على الفائدة يلبي احتياجات الصناعات الصغيرة أم لا ؟ وهل هناك بدائل له ؟ وماهي ؟ وما حظها في مجال التطبيق ؟ وهل نجحت ؟ أو هل يقدر لها النجاح مستقبلا في تمويل الصناعات الصغيرة وتنميتها ؟

لقد تبين في عديد من الدراسات التي سيأتى ذكرها خلال هذا البحث أن نظام الإقراض بفائدة في شكله التقليدي عن طريق البنوك التجارية ليس فقط غير ملائم للصناعات الصغيرة ، وإنما أيضاً معرقل لها . وقد جرت محاولات في عديد من البلدان النامية لإدخال تعديلات على هذا النظام وتطويره ، كما جرت محاولات أخرى للتخلى عنه والدخول في إطار أنظمة تمويلية جديدة . وسوف يتم لذلك في هذا البحث عرض وتقويم لأشكال ونتائج تجارب عدد من البلدان النامية في هذا المضمار . ومن ضمن مانتعرض له هنا نظام التمويل الإسلامي بفلسفته المختلفة تماماً عن نظام الفائدة وبأساليبه التي لم يطبق منها إلى الآن إلا أقل القليل ؛ لنرى ما يقدمه لنا هذا النظام ، وصلاحيته بالمقارنة بنقيضه .

## ب ـ هدف البحث ومنهجه :

الغالب على الاقتصاديين الإسلاميين المعاصرين إلى الآن هو عزلهم لحالة البلدان

الإسلامية عن بقية البلدان عند بحث قضية من القضايا . ولكني رأيت طرح هذا الأسلوب جانباً في مجال هذا البحث لأسباب ؛ أولها : أن وضع ومشاكل تنمية وتمويل الصناعات الصغيرة لا يختلف إلا استثناء في البلدان الإسلامية النامية عن بقية البلدان النامية ؛ ثانيها : أن عرض وتقويم نظام التمويل الإسلامي المتحرر من الفائدة لن يكون ممكناً إلا في إطار المقارنة مع نقيضه ؛ ثالثها : أن أية نتائج إيجابية نصل إليها من خلال إطار علمي محايد سوف تكون «مفيدة» لكل من يتمسك بالموضوعية ؛ سواء من الناحية التطبيقية أو الناحية النظرية .[1]

إن هدف هذا البحث يتلخص باختصار في عقد مقارنة بين نظام التمويل بالفائدة بالأسلوب التقليدي ، أو بالأساليب المستحدثة التي تطورت منه ، وحاولت إصلاح عيوبه من جهة ، ونظام التمويل المتحرر من الفائدة من جهة أخرى ؛ وذلك لتحديد النظام والأساليب الأكثر ملاءمة لتنمية الصناعات الصغيرة .

ومع الالتزام بالموضوعية والحيدة العلمية ؛ فإنني بدأت في تجميع معلومات عن نظم التمويل وتجارب عدد من البلدان النامية (الإسلامية وغير الإسلامية) في مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة لأجل مساعدتها على النمو ، وتحليل هذه التجارب اعتماداً على النظرية الاقتصادية . . وكلما وجدت ضرورة للتعقيب أو إبداء وجهة النظر الإسلامية فعلت هذا دون تردد . ومن خلال هذا المنهج يصبح من الممكن الخروج ببعض النتائج المدعمة بأدلة واقعية ونظرية . ومع كل ؛ فإن ثمة ملاحظة بشأن المعلومات والإحصائيات المستخدمة ، يجب أخذها في الحسبان . فبصفة عامة يمكن القول : إن إهمال قطاع الصناعات الصغيرة في البلدان النامية لم يكن فقط في مجال السياسات الاقتصادية والتمويل ، بل أيضا في مجال المعلومات والبيانات الإحصائية التي بها نقص غير عادي لهذا السبب . . وعلى قدر الإمكان استخدمت أحدث البيانات المتاحة التي ترجع في عدد من الحالات إلى منتصف الثمانينات أو قبل ذلك . كذلك تم الاستعانة ببعض التقارير الدولية التي تشمل أحيانا بعض بيانات حديثة نسبياً (أواخر الثمانينات) ، ولكنها مقيدة بطبيعة الحال بالبيانات الأصلية الصادرة من البلدان النامية التي تعاني من النقص المذكور سابقاً .

(١) سواء أكان مسلماً ممن لا يريدون التطرق أصلاً إلى بحث النظام التمويلي القائم على الفائدة لاعتقاد منه بأن هذا نظام باطل ، ومهما كانت نتائج البحث فلن تغير نظرته ، أم كان مسلماً أو غير ذلك ممن أشكلت عليهم الحضارة الغربية أو هيمنت على تفكيرهم النظرية الغربية حتى أصبحوا لا يرون لنظام الفائدة بديلا عملياً أو نظرياً . بل إن غير المسلم إذا تمسك بالموضوعية فلن يعدم فرصة الاهتداء إلى الحق طالما كان متفكراً بصدق فيما يعرض عليه من أدلة بطرق علمية صادقة .

وسيجد القارىء إشارة إلى المرجع في المتن أو في الهوامش أسفل الصفحات ، ومع كل مرجع رقمه الذي يدل عليه حتى يستدل على تفاصيله في نهاية البحث عند قائمة المراجع .

# تنمية الصناعات الصغيرة في البلدان النامية

## (المفاهيم — الأهمية — المشاكل)

### أ ـ المفاهيم :

التعريف الشائع في الإحصائيات الرسمية للصناعات الصغيرة يرتبط في معظم الحالات بالعدد الصغير من العمال في المنشأة الواحدة . فمثلا قد تعرف الصناعة الصغيرة بأنها الصناعة التي تضم منشآت يعمل بالواحدة منها عشرة أو أقل أو عشرون فأقل ، أو خمسة وعشرون ، أو ربما يصل العدد إلى خمسين[1] وهناك بلا شك نوع من الحيرة في تعريف الصناعة الصغيرة بالمعيار العددي يرجع إلى اختلاف ظروف البلدان النامية ، بل وظروف الصناعات الصغيرة داخل البلد الواحد . وصحة التعريف العددي ترتبط بالضرورة بمستوى التقانة المستخدم والذى يميل إلى تكثيف العمل في البلدان النامية[2] وتعرِّف منظمة ILD (العمل الدولية) الصناعات الصغيرة بأنها تضم وحدات صغيرة الحجم جداً Very Small Scale Units تنتج وتوزع سلعاً وخدمات ، وتتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص في المناطق الحضرية في البلدان النامية ، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة ، والبعض قد يستأجر عمالاً أو حرفيين ، ومعظمها يعمل برأس مال ثابت صغير جداً أو ربما بدون رأس مال ثابت ، وتستخدم تقانة ذات مستوى منخفض ، وعادة ما تكتسب دخولا غير منتظمة وتهيّء فرص عمل غير مستقرة . ويضيف هذا التعريف الذي هو أقرب الوصف للسمات العامة أن «الصناعات الصغيرة قطاع غير رسمي بمعنى أنها تضم منشآت ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية أو في الإحصائيات

---

(١) التعريف الذي ساد في كثير من البلدان النامية أن الصناعة الصغيرة تضم وحدات إنتاجية يعمل بالواحدة منها عشرة عمال أو أقل (Lyberaki and Smyth: 51 : p. 126) وفي مصر يؤخذ بهذا التعريف في الجهاز الحكومي المعنى بالصناعات الحرفية . ومع ذلك فقد قامت وزارة التخطيط بتعريف الصناعات الصغيرة بأنها المنشآت التي بها أقل من ٥٠ عاملاً على أن يؤخذ في الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم (النشرة الاقتصادية ـ بنك الاسكندرية ١٩٩١ ص ٣٥ ، ٣٦) كذلك فإن الجهاز المركزي للإحصاء في مصر يعتبر عدد أقل من عشرة عمال للوحدة الصغيرة ، وأحيانا يرفع العدد إلى عشرين . والتعريف في السودان للوحدة الصناعية خمسة وعشرون عاملاً أو أقل (Hansohm and Wohlmuth: 51: p. 153)

(٢) فلا يخفى أن الصناعات الكبيرة في المرحلة المقبلة من التطور التقاني في البلدان المتقدمة سوف تضم منشآت لا يعمل بالواحدة منها أكثر من عدد صغير من العمالة نتيجة الاتجاه إلى التقانة المكثفة لرأس المال بشكل هائل والتي سترتبط بالآلة التي تحاكي الإنسان وتعمل بعقل الكتروني الخ . . . .

الـرسمية غالبـاً» . [1] والواقع أن هذا التعريف الوصفى يتسم بالعمومية الشديدة ؛ لأن الصناعات الصغيرة لا تعمل بالضرورة في القطاع غير الرسمي Informal Sector كما ثبت من عدد من الدراسات المتخصصة أن بعضها منتظم جداً في نشاطه الإنتاجي ، وأن الإنتاجية العمالية في بعضها أعلى من الإنتاجية المعروفة في بعض المنشآت الصناعية الكبيرة داخل نفس البلد . . . كما أن فرص التوظيف المهنية عن طريق الصناعات الصغيرة قد تكون أكبر بالمقارنة بغيرها . [2] وبالنسبة لحجم رأس المال الثابت في المنشأة الصغيرة فإن الأمر يتفاوت على مستوى البلدان النامية وعلى مستوى البلد الواحد نفسه احيانا تفاوتاً كبيرا ، إلا أنه بصفة عامة أصغر بكثير من المستخدم لدى الصناعة الكبيرة . [3]

أما عن التوزيع الجغرافي أو المكاني للصناعات الصغيرة داخل البلد النامي فنجد أن هناك تركزا لهذه الصناعات في المناطق الحضرية المتاخمة للمدن الصغرى والقرى . ومع ذلك هناك صناعات صغيرة موجودة في المدن الكبرى ، مثال ذلك : تلك التي تؤدي خدمات للسيارات (سمكرة وطلاء وميكانيكا وكهرباء) وخدمات صيانة للأجهزة المنزلية الحديثة أو صناعات خفيفة جداً (من حيث حجم رأس المال الثابت) مثل حياكة الملابس وصناعة أنواع من الحلوى .

ويلاحظ أيضـاً أن الغـالبية من الصنـاعات الصغيرة مرتبطة مباشرة بالمستهلك ، بمعنى أنها تنتج سلعاً أو خدمات استهلاكية . والقليل جداً من هذه الصناعات ينتج سلعاً أو خدمات مطلوبة لأنشطة إنتاجية أخرى ، ولكن هناك حالات موجودة وهامة ؛ مثالها الورش الصغيرة المنتشرة في الريف ، وهى تقوم بإصلاح ماكينات الري والحرث وغيرها من أدوات الزراعة ، وتنتج أحيانا قطع غيار بديلة للقطع الأصلية المستوردة من الخارج . [4]

---

(١) انظر : International Labor office, The Dilemma of the Informal Sector, Report of the Director General (Geneva 1991) p.4.

وقد أخذ بتعريف ILO في تقرير UNIDO عن اعوام ١٩٩٢/١٩٩٣ انظر :

UNIDO, GLOBAL REPORT 1992/1993, «Induorty and Development» p. 123.

(٢) انظر (sen, A.R 1985: 44)

(٣) وقد قام اتحاد الصناعات المصرية بتعريف الصناعات الصغيرة من خلال تحديده لرأس المال في المنشأة الواحدة بنحو ١٠ الآف جنيه مصري (نحو ٣٣٠٠ دولار بأسعار صرف ١٩٩٣) ويعمل بها خمسون فأقل بينها يقوم بنك التنمية الصناعية في مصر بتعريفها بانها صناعات بها منشآت لا تتجاوز قيمة الاصول الثابتة في الواحدة منها ١٠٠,٠٠٠ جنيه مصري (نحو ٣٣,٠٠٠ دولار باسعار صرف الدولار في ١٩٩٣) بخلاف قيمة الأرض والمباني . وهذا التعريف مبالغ فيه بالنسبة للغالبية العظمى من الصناعات الصغيرة في مصر .

(٤) هذه الورش الصغيرة منتشرة على أطراف القرى وداخل المدن الصغيرة ، تقريباً في كل البلدان النامية التي شهدت تطورات في اتجاه ميكنة النشاط الزراعي .

وهنـاك جانب هام لمفهـوم الصناعة الصغيرة يتعلق بعنصر الزمن : هل الصناعة الصغيرة ظاهرة مرحلية أم دائمة ؟ وأهمية هذا الجانب هى علاقته الوثيقة بقضية التنمية التي تحدث على مدى الـزمن الـطويل . وترى طائفة من الكتاب (الذين يرون أن مامرت به الصناعة من مراحل في تطورها في البلدان المتقدمة متكرر في غيرها) أن الصناعات الصغيرة في البلدان النامية المعاصرة «ظاهرة مرحلية» . لذلك فإن وجود الوحدة الصناعية صغيرة الحجم في هذه البلدان يرجع إلى مجموعة عوامل مرحلية : منها حجم السوق الصغير ، والتقانة البدائية أو غير المتطورة التي ترتبط عادة بالعمل اليدوي والجسماني مع استخدام المهارات الخاصة ، وضعف البنية الأساسية محلياً ، وقصور المهارات التنظيمية ، وضئالة المـوارد التمـويلية . وكلما تحقق نمو صناعي أو اقتصادي فإن معظم هذه العوامل سوف تتهاوى ، ويظهر المشروع متوسط الحجم ، فالمشروع الكبير ، وتكثر أعداده تدريجياً على حسـاب جميع الوحدات الصغيرة التي تختفي أيضاً تدريجياً . (Nanjundan 1986:40) .[1] وقد تكون هذه الصورة صحيحة في بعض الحالات ، ولكن ليس في كل الحالات على سبيل التأكيد . فالواقع أن هناك صناعات صغيرة موجودة إلى الآن في أكثر الدول تقدماً ، وليست كاسـدة بل إن نشاطها الإنتاجي مطلوب ؛ مما يثبت أنها ليست مجـرد ظاهـرة مرحلية[2] ويعـزى وجـود الصناعـات الصغيرة في البلـدان المتقـدمـة اقتصـادياً إلى أكثر من سبب : منهـا حاجـة فئة مـن المستهلكين إلى سلع مميزة غير نمطية (خارج عن نطاق الإنتاج الكبير Mass Production) ووجود بعض أنواع من الخدمات الصناعية (مثل صيانة الآلات والمعدات) يمكن أداؤها بشكل أكثر مـرونـة وكفاءة على مستـوى الـوحـدة صغيرة الحجم ، ومنها أيضاً أن بعض المنشـآت الصنـاعيـة العمـلاقة أصبحت تجد من المفيد لها أن تعهـد بصناعـة بعض الأجزاء في منتجها النهـائي إلى منشآت صنـاعيـة صغيرة متخصصـة مثال مـا يحـدث في اليابـان .[3] وهنـاك صناعات صغيرة الحجم تتعاقد لأداء مهام صناعية دقيقة ومحددة لصناعات كبيرة الحجم في مجال الإلكترونيات وتستخـدم تقانات متقـدمـة جـداً تعتمـد على كثـافـة رأسمـالية عـاليـة .[4] ومـع ذلـك فإن وجـود بعض الصنـاعـات الصغـيرة التي

(١) وقد بالغ البعض في هذه المناقشة حتى اعتقد أن الصناعات الصغيرة ظاهرة مرحلية سريعة . . . أى أن عملية التطور سرعان ماتغير الهيكل الصناعي في البلد النامي لصالح الصناعات الكبيرة

Curtis,D,1980 Small-Scale Industry promotion : Report of a Field project, DAG Decasional paper, No. 7.

(٢) هناك صناعات صغيرة قائمة في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية والمملكة المتحدة . وبعض هذه الصناعات تلقى دعماً من الحكومة بسبب ظروفها الاقتصادية أو الظروف الاجتماعية ولكن الكثير منها قائم في حلبة النشاط الإنتاجي يؤدي دوراً لا يمكن الاستغناء عنه . وأبرز مثال في هذا الصناعات الصغيرة في اليابان .

(٣) Lyberaki and Smyth 1990:51:p128

(٤) انظر Murray 1983 : 51 : p.131 Wantabe 1983 : 51 : p.131

تتعايش مع الصناعات الكبيرة عند المستويات المتقدمة من التقانة والنشاط الإنتاجي لا ينفي أن هناك صناعات صغيرة كثيرة لا تستطيع الاستمرار في الأجل الطويل كلما حدث تقدم في نمط الإنتاج والتقانة . لذلك يشير البعض إلى انهيار عديد من الصناعات الصغيرة المرتبطة بالمهارات الحرفية والمعتمدة على تقانات أولية غير متطورة مع دخول الإنتاج الرأسمالي إلى ريف البلدان النامية (Bienfeld and Shmitz, 1976:28) أو مع اختفاء ظاهرة الثنائية من الاقتصاد النامي أو مع اختفاء بعض الأنماط الاجتماعية خلال عملية التطور الصناعي مثل نمط الورشة العائلية :Family Workshop (Leberaki and Smyth 1990:51: pp. 128-9) وبناء على ماتقدم فإن الصناعات الصغيرة في البلدان النامية تعتبر ظاهرة مرحلية في بعض الحالات ، وبالتالي تأخذ دورا متناقصا من خلال عملية التطور الصناعي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية ، ولكنها ظاهرة دائمة في حالات أخرى فتبقى وتتقدم وتصبح جزءا متكاملاً من الهيكل الصناعي المتطور . ويخطىء من يتحيز لجانب أو آخر من هذين الجانبين ؛ لإن كلاهما محتمل منطقياً [(١)] ، أما الأهمية النسبية لأى منها فلا يمكن الحكم عليها إلا بالرجوع إلى الواقع العملي في كل حالة من حالات البلدان النامية . فليس الحدس هنا من الحكمة ، كما أنه لا ينبغي الاعتماد على بعض الافتراضات القائمة على المنطق النظري البحت والتي لم تختبر بعد .

وفي هذا الإطار يتحدد مفهوم تنمية الصناعات الصغيرة . وهناك بلا شك ، كما نتوقع ، أكثر من مفهوم . . فالصناعة الصغيرة التي ترتبط بظروف مرحلية ـ ينبغي أن تتلقى من المساعدات مايمكنها من قطع مرحلة التحول من الحجم الصغير ، إلى المتوسط ، فالكبير ، بنجاح ، وفى أقصر فترة زمنية ممكنة (Anderson 1982:51:p. 137) [(٢)] . ويعنى هذا مساعدة الصناعات الصغيرة عن طريق برامج وتنظيمات أو هيئات متخصصة في عملية

---

(١) تقرير (Industry and Development - Global Report 1992/93) لمنظمة اليونيدو UNIDO (p. 123) لم يراع بدقة بين الصناعات الصغيرة والقطاع غير الرسمي وذلك اخذاً بتعريف ILD . وقد سبق انتقاد هذا التعريف على صفحات البحث (ص ٨) لإن الصناعات الصغيرة لا تدخل بأكملها بل بنسبة منها فقط في القطاع غير الرسمي . وقد ترتب على مافى هذا التعريف من غموض نتيجة غير دقيقة في مناقشة : «هل الصناعات الصغيرة ظاهرة دائمة أم مؤقتة ؟» فقيل «إن أهمية القطاع غير الرسمي تتناقص تدريجياً وتختفي نهائياً حيث يتم استيعاب العمال منه بصفة مستمرة في القطاع الرسمي في الاقتصاد وهو القطاع الذي يتوسع نتيجة التصنيع ، كما يتضح من أحوال الدول المتقدمة وبعض الدول النامية التي تقدمت جداً أخيراً مثل كوريا وسنغافورة وتايوان . . . (p. 123) وهذه النتيجة قد تكون صحيحة فعلا بالنسبة للقطاع غير الرسمي ، إنما ليست بالضرورة صحيحة بالنسبة للصناعات الصغيرة المسجلة رسمياً . . . ويعود التقرير السابق فيقول بالرغم مما ذكر : «إن القطاع غير الرسمي في معظم البلدان النامية سوف يستمر مع ذلك لزمن طويل قادم بسبب عدم قدرة الصناعات التحويلية وغيرها من القطاعات الحديثة توفير فرص عمل جيدة لقوة العمل المتزايدة (p.123)

(٢) لذلك يرى أن بقاء الصناعات الصغيرة يعتبر دليلا أو مؤشرا على عدم نجاح عملية التنمية .

التطور التقاني ، والمساهمة في تدريب العاملين فيها ، وتيسير تمويل عمليات التوسع لديها ، وتشجيع صغار المنظمين على الاندماج ، ومدهم بالمشورة في اتخاذ قراراتهم ، وإعانتهم على التوطن في أماكن تسمح بنمو نشاطهم ، ومساعدتهم في عمليات شراء الخامات الأولية وتسويق المنتجات .

أما الصناعة الصغيرة التي ترتبط بالهيكل الصناعي الحديث القائم حاليا أو مستقبلا فإن تنميتها تتحقق أكثر عن طريق توجيه منظميها إلى أحدث النظم والأساليب الإدارية والتقانية ، ومساعدتهم على تطبيقها بالمشورة ، وتذليل عقبات التمويل أمامهم ، وتفصيل نظم ضريبية وجمركية ملائمة لهم ، وفتح قنوات خاصة للتعامل مع الأجهزة الحكومية التي قد تعطي أولوية لتنمية الصناعات الصغيرة المغذية للصناعات الكبيرة على أساس رعايتها . والحقيقة أن تحديد الاحتياجات الفعلية لتنمية الصناعة الصغيرة المستديمة سوف يتوقف على الوضع الفعلي لها (نوع وحجم النشاط) ومدى قوة ارتباطها بالهيكل الصناعي القائم أو المستهدف في برنامج التنمية الصناعية .

## ب ـ لماذا تنمية الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ؟ :

جاء في مقدمة هذا البحث أن الاهتمام بتنمية الصناعات الصغيرة يدور في اطار التسليم عموماً بأهمية الصناعة للتنمية الاقتصادية . وثمة خطوة أخرى لاغنى للمناقشة الحالية عنها ، وهي أن عملية التنمية الصناعية ، أياً كان الأمر ، لن تبدأ في البلد النامي من «الصفر» كما فهم من بعض النظريات الشهيرة ، مثل نظرية النمو المتوازن (Rodan, Balanced Growth) وإنما تبدأ من واقع معين قد يختلف في حجمه أو هيكله أو درجة تقدمه الفني اختلافاً كبيراً من بلد لآخر .

وتؤكد الشواهد العملية أن لدى جميع البلدان النامية قطاعاً يضم عدداً كبيراً من المنشآت الصناعية صغيرة الحجم ، والتي يطلق عليها أيضاً مسمى المنشآت الحرفية ، وأن هذا القطاع متواجد مع الصناعات الكبيرة ومتوسطة الحجم التي قامت وتطورت تدريجياً منذ حقبة الستينات في هذه البلدان . وبالطبع يختلف وضع قطاع الصناعات الصغيرة ما بين بلد وآخر من البلدان النامية من حيث الحجم والهيكل وأنماط التقانة السائدة فيه ، كما تشير الدراسات . إلا أنه لا يمكن الحكم على هذا القطاع بأي درجة من الدقة إلا بعد توافر بيانات إحصائية كافية ، والقيام بدراسات مسحية شاملة في كل بلد على حدة .

على أي حال فإن وجود قطاع للصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، وربما في قطاع هام في عديد من الحالات ، يجعل من تنميته ضرورة لاغنى عنها في عملية التنمية الصناعية ، وذلك سواء كانت هذه الصناعات الصغيرة ظاهرة مرحلية أو دائمة .

بالإضافة إلى ما سبق فإنه في إطار التنمية بشكل عام هناك مناقشات وآراء حول مزايا معينة تتحقق من تنمية الصناعات الصغيرة على وجه الأخص ، وذلك بالمقارنة بالصناعات الكبيرة في البلدان النامية . وتدور هذه المناقشات والآراء حول عدة محاور من أهمها :

(١) أن الصناعات الصغيرة في البلدان النامية مستوعبة لنسبة أكبر من قوة العمل بالإضافة إلى أنها تسهم في خلق فرص أكثر للعمل بالمقارنة بغيرها . وأهم الأسباب المعروفة لهذه الظاهرة هى استخدام الصناعات الصغيرة لتقانات مكثفة للعمل نسبياً من جهة ، والنمط الاجتماعي المرتبط بنشاط هذه الصناعات من حيث تشغيل الأقارب والأصدقاء والنساء دون التزام بمؤهلات دراسية أو شهادات رسمية من جهة أخرى (دع جانباً تشغيل الأطفال دون السن الرسمي للعمل) . ووفقا لتقدير منظمة العمل الدولية ILD فإن «نحو ٣٠ مليون شخص مستخدمون في القطاع غير الرسمي (الصناعات الصغيرة) في أمريكا اللاتينية ، بينما هذا القطاع كان مستوعباً لنحو ٦٠٪ من قوة العمل خارج القطاع الأولي في إفريقيا في عام ١٩٨٥ ، وما بين ٤٠٪ - ٦٦٪ في آسيا خلال الثمانينات . وتقدر منظمة ILD أن قوة العمل في القطاع غير الرسمي في البلدان النامية بلغت نحو ٣٠٠ مليون مساهمة بنحو ٥٪ - ٣٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي GDP لها» .[١] وذكر التقرير العالمي الأخير لمنظمة UNIDO[٢] (١٩٩٢/١٩٩٣) أن قدرة القطاع الصناعي الحديث على استيعاب الزيادة المستمرة في قوة العمل أضعف من قدرة قطاع الصناعات الصغيرة في البلدان النامية . فقيل أنه «حتى في فترة النمو الاقتصادي السليم في السبعينات ازداد التوظف في القطاع غير الرسمي (الصناعات الصغيرة) في أمريكا اللاتينية ، التي تعتبر نسبياً في مجموعة الدول النامية الأكثر تصنيعاً ، بمعدل ٣,٧٪ في السنة . ثم ازداد التوظف في هذا القطاع بمعدلات أكبر خلال فترة الركود النسبي في الثمانينات ؛ لأن السياسات الاقتصادية (adjustment policies) أجبرت عديدا من المشروعات الحديثة على تخفيض قوة العمل[٣]. وكنتيجة لذلك فإن التوظيف في القطاع غير الرسمي توسع بنحو ٥٦٪ مقابل ٣٠٪ في النشاط غير الزراعي في أمريكا

---

(١) انظر (ILO 1991 : 37 : p 33).

(٢) UNIDO 1992 :47 : pp.123-124.

(٣) UNIDO : 47 : p. 124 نقلا عن (ILO 1991 : 37 : p10).

اللاتينية بين ١٩٨٠ و ١٩٨٧ . أما في دول إفريقيا شبه الصحراوية Sub - Saharan Africa فإن التوظيف في القطاع غير الرسمي زاد بمعدل ٦,٩٪ سنوياً مستوعباً بذلك حوالي ٧٥٪ من القوة البشرية الجديدة التي دخلت سوق العمل بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨٥» .

ومسألة مساهمة الصناعات الصغيرة في التوظيف على درجة كبيرة من الأهمية في معظم البلدان النامية التي تعاني من البطالة . وقد يقال : إن هناك تناقضاً بين الرغبة في تنمية الصناعات الصغيرة عن طريق تطوير التقانة المستخدمة فيها وقدرة هذه الصناعات على استيعاب أعداد متزايدة من العمل ؛ لأن التقانة الحديثة عادة ماتكون أقل تكثيفاً للعمل .

وهذا الاعتراض لاشك له وجه من الصحة ولكن الفكرة الأساسية أن ظاهرة التطور التقاني في الصناعات الصغيرة أو تحول هذه إلى صناعات أكبر أو أحدث ـ مسألة لا يتوقع تحقيقها إلا على مدى الأجل الطويل ، وخلال ذلك الأجل تظل الصناعات الصغيرة ، مهما كان ، أكثر قدرة نسبياً على استيعاب أعداد أكبر من العمال[1] ؛ فيجب أخذ ذلك في اعتبارات السياسة الاقتصادية .[2]

(٢) نمط التقدم التقاني المستخدم في الصناعات الصغيرة أكثر مُلاءمة لظروف البلدان النامية . فالتقانات المستخدمة في هذه الصناعات مكثفة للعمل نسبياً وبسيطة وتكلفتها بالنقد الأجنبي منخفضة جداً بالمقارنة بالتقانات المتطورة المكثفة لرأس المال . وبالإضافة إلى هذا ؛ فإن الخامات المرتبطة بهذه التقانات غالبا ما تكون متوافرة محلياً ، والمهارات العمالية المطلوبة لها بسيطة ، فتنخفض الحاجة إلى أعداد وتدريب العمال . ومرة أخرى فإن هذا النمط التقاني عرضة للتغير مع عملية التقدم ، ولكن الدرس المستفاد منه يجب أن يظل محفوظا لدى المسئولين عن وضع السياسات الاقتصادية . . . بمعنى أنه ليس من الضروري أن تلهث البلدان النامية وراء أحدث التقانات المكثفة لرأس المال التي تستلزم ميزانيات ضخمة من النقد الأجنبي ، بالإضافة إلى الخبرات والمهارات العمالية العالية التي تستدعي تدريبا طويلاً ومكلفاً . ولقد ثبت أن الصناعات الصغيرة في البلدان النامية بتقاناتها البسيطة كانت في حالات أعلى إنتاجية من الصناعات الكبيرة ذات التقانات الحديثة المرهقة لميزانية

---

(١) للمناقشة في موضوع التوظف والصناعات الصغيرة من وجهات نظر مختلفة انظر
(51) Lybeiaki and Smyth خاصة: pp. 130 - 131 - 132

(٢) ورد في تقرير اليونيدو : UNIDO 1992 : 47 : p. 124

«It must be recognized that the informal sector in developing countries is not a transitory phenomenon, but a permanent entity, and effective policy measures must be designed of this sector»

النقد الأجنبي . وعلى ذلك فإن الدرس المستفاد هو أن نبحث دائماً عن التقانة الأقل تكلفة ، حتى ولو كانت أقل حداثة ؛ وذلك أخذا في الاعتبار العوامل العديدة المحيطة باستخدامها بالطبع مع أخذ مسألة الإنتاجية في الاعتبار .[١]

(٣) وجود الصناعات الصغيرة يرتبط بدرجة أعلى من المنافسة في الأسواق ، وهذه لها شواهد كما أنها مؤيدة بالنظرية[٢] . فالعدد الموجود من المنشآت داخل الصناعة كبير جداً ـ عادة ـ وحجم الوحدة الإنتاجية صغيرة ومتقارب . لذلك فمن النادر أن تتمكن واحدة من المنشآت من فرض سيطرتها على السوق إلا في ظروف استثنائية ، ومؤقتة . ومع ذلك قد توجد الحالات المخالفة لهذه القاعدة إذا خضعت بعض الصناعات الصغيرة لاتفاقيات احتكارية بين البعض ـ كما كان يحدث في العالم بشكل شائع قبل الثورة الصناعية . كذلك قد توجد حالات احتكارية أو شبه احتكارية بسبب قدرة بعض الحرفيين تمييز نوعية منتجاتهم بشكل واضح وفرض أسعارهم في السوق . ولكن حتى في ظل هذه الظروف لن تتمكن المنشأة من السيطرة على السوق بسبب بقائها في دائرة الحجم الصغير ، وستظل المنشآت الأخرى تجد طلباً على منتجاتها ، وتتعامل بأسعار السوق . . لذلك تبقى حالة المنافسة بشكل عام .

(٤) الصناعات الصغيرة تعطى فرصة أكبر للمنظمين الجدد . وهذه مسألة لها شواهدها الواقعية وهى بديهية أيضاً . ذلك لأنه في ظل الصناعات الكبيرة يكون عدد المشروعات الموجودة داخل أى صناعة أقل بالمقارنة ، وربما قليل جداً لا يعد على أصابع اليد الواحدة

---

(١) في دراسة عن إقليم دمنهور إلى سنة ٢٠٠٠ (د. طاهر الصادق ، د. محسن برادة ، د. حامد الموصلي ، د. عبدالرحمن يسرى وآخرون وجد أن متوسط إنتاجية العامل في المنشآت الصناعية الصغيرة جداً العاملة في قطاع الغزل والمنسوجات (١٠ فأقل) أعلى من الصناعات الكبيرة (٥٠٠ عامل) ، فهناك عوامل غير ملائمة سيطرت على الاخيرة التي كانت تعمل في إطار القطاع العام ـ منها وجود عمالة زائدة أو بطالة مقنعة بنسبة تصل إلى حوالي ٤٠٪ ـ الدراسة غير منشورة وقدمت إلى وزارة التعمير والإسكان ـ مصر / ١٩٨٩ . وفي دراسة عن السودان وجد أن إنتاجية العامل في الصناعات التي توظف أقل من ٢٥ عاملا (الصغيرة بالتعريف) تقل فقط نحو ٥٪ عن إنتاجية العامل في الصناعات المتوسطة التي توظف ٢٥ ـ ٥٠ عاملا ، ونحو ١٢,٥٪ عن إنتاجية العامل في الصناعات التي توظف من ٥١ ـ ١٠٠ عامل ، وتزيد عن إنتاجية العامل في الصناعات التي توظف أكثر من ١٠٠ عامل بنحو ٤٦٪ . والبيانات التي اعتمدت عليها الدراسة من تقارير المسح الصناعي ١٩٨٤/٨٣ وزارة الصناعة ـ الخرطوم ـ انظر (ميرو وبابكر وعباس (١٨) ص ٣٩ ـ ٤٠ ـ ٤١) فالعوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية قد تكون ضد الصناعات الكبيرة نسبياً في مراحل التنمية الصناعية الأولى في البلدان النامية .

(٢) فيما عدا شرط تجانس السلعة الذى قد لا يتوافر ، فإن العديد من شروط المنافسة الكاملة يتوافر بين المنشآت الصناعية صغيرة الحجم في البلدان النامية . وفى مناقشة الفريد مارشال عن علاقة الحجم الكبير بظروف الغلة المتزايدة Economies of Scale ما يؤكد أن مجال المنافسة الكاملة مرتبط بصغر الحجم . ولقد اعتقد مارشال أن المشروع قد يزداد حجماً ، ولكنه حيث يرتبط بحياة صاحبه فإنه سينتهي بنهاية عمره . . لذلك لا يظل المشروع في زيادة حجم مستمرة ولن تنتهي المنافسة . ولقد كان مارشال فيما يبدو «يرجو هذا» بينما كانت الأحداث والتطورات في أوربا تسير سراعاً نحو تقوض المشروعات الصغيرة وبداية عهد المشروعات الكبيرة ، مع النمو الهائل للشركات المساهمة وانفصال الإدارة عن الملكية . . وما أن وجدت المشروعات الكبيرة بقوة اقتصاديات الحجم الكبير حتى بدأ صراع كبير أيضاً وتقوضت دعائم المنافسة في البلدان الصناعية المتقدمة . . (أى مرجع في تطور الفكر الاقتصادي) . . وللباحث : تطور الفكر الاقتصادي . . دار الجامعات المصرية الإسكندرية الطبعة الثانية ١٩٨٧ . انظر الفريد مارشال ومستقبل التنافس في المدرسة النيوكلاسيكية .

او اليدين ، كما في احتكار القلة . وبالإضافة إلى ذلك فإن ظروف التمويل والتسويق وغير ذلك من الظروف المحيطة بالصناعات الكبيرة تظل تعمل لصالح البعض ولغير صالح البعض الآخر ؛ فتقلل دائما من فرصة دخول المنظم الجديدة ، أو من يرجو أن يكون منظماً ، إلى السوق . ولا شك أن وجود فرصة أكبر لظهور منظمين جدد يعطي دائماً فرصة أكبر لظهور أفكار جديدة مما يسهم بشكل أكثر فاعلية في عملية التنمية .

لذلك فالصناعات الصغيرة يمكن أن تسهم بشكل فعال في عملية التنمية إذا توافر المناخ الملائم لهذه العملية . والواقع أن بالإمكان تعظيم المكاسب المتوقعة من قدرة الصناعات الصغيرة على تفريخ أعداد متزايدة من المنظمين إذا أمكن توجيه هؤلاء ومدهم بالمشورة الصائبة من خلال أجهزة متخصصة . أما إذا تُرك المنظمون الصغار لشأنهم يتصرفون تبعا لخبراتهم فإن مقدار الفاقد في الجهود التنظيمية قد يكون كبيراً أيضاً مع الأعداد الكبيرة التي تدخل مجال النشاط .

(٥) تتحمل الصناعات الصغيرة ـ بمرونة أكبر من الصناعات الكبيرة ـ عمليات التقلبات أو التغيرات في الظروف الاقتصادية . وهذه مسألة منطقية ، ولكنها مرتبطة عملياً بعملية التمويل ؛ من أين يأتي للصناعة ؟ ومرتبطة بظروف سوق الصناعة الصغيرة ودرجة ارتباطه ببقية الأسواق داخل الاقتصاد ، أو درجة ارتباطه بالسوق الخارجي .

(٦) يرتبط الجانب الاقتصادي في الصناعات الصغيرة بجانب اجتماعى هام . فالمشروع الصغيرة كثيراً ما يرتبط بالعائلة ، فيوفر فرص عمل لأفرادها من الرجال والنساء ، كباراً وصغارا ، كما يسهم في تعبئة مدخرات العائلة بشكل قد لا يتحقق بطريق آخر . وبذلك نجد أن الاندماج بين الجانبين الاقتصادي والاجتماعي في المشروعات الصغيرة يسهم في تعبئة المدخرات العائلية واستثمارها على نحو غير مماثل . ويخطىء من يهاجم نظام العائلة الممتدة في كل شيء . . فهذا النظام حقيقة اجتماعية وينبغى الاستفادة من وجوده [1] .

وبالإضافة إلى ذلك فإن الصناعات الصغيرة منتشرة في جميع البلدان النامية ؛ في أطراف القرى وفي المدن الصغيرة والكبيرة على حد سواء ، على عكس الصناعات الكبيرة في هذه البلدان التي تركزت في بعض المدن الكبيرة ؛ لذلك فإن تنميتها تسهم في تحقيق توازن اجتماعي / اقتصادي على المستوى الإقليمي ، كما هو على المستوى الكلي .

---

(١) Hirschman, A. O 1965 : 35 ;pp 385 - 389

(٧) كذلك هناك زاوية أخرى مرتبطة بنمط توزيع الدخل وقربه من العدالة في ظل وجود أعداد كبيرة من المنشآت الصغيرة المتقاربة في الحجم ، والتي تعمل في ظل ظروف تنافسية وتعمل بها أعداد كبيرة من العمال ، وذلك بالمقارنة بنمط التوزيع الذى يسود في ظل أعداد محدودة من المنشآت الكبيرة أو الضخمة تعمل في ظروف غير تنافسية في النظم الاقتصادية الرأسمالية الحرة .

ولا يتفق رجال الاقتصاد الذين تناولوا موضوع الصناعات الصغيرة في درجة تأييدهم أو معارضتهم للنقاط السابقة التي تذكر لصالح هذه الصناعات . وقد يؤخذ على المناقشات الدائزة ، سواء لصالح الصناعات الصغيرة أو لغير صالحها عدم الاتفاق على مفاهيم واضحة لتنميتها والوقوع في خطأ الخلط بين النظرة الجزئية Micro والكلية Macro أو بين الأجل القصير والأجل الطويل ، وما إذا كانت الصناعة الصغيرة مرحلية أو دائمة ؟ وعلى سبيل المثال وجد أحد الباحثين (Kaplinsky 1986 : 51 : p. 133) أن الأبحاث التي قامت باختبار العلاقة بين الصناعات الصغيرة والتوظف على المستوى الجزئي وصلت إلى نتائج مختلفة تماماً عن تلك التي اهتمت بتحليل نفس العلاقة على المستوى الكلي . ومع ذلك فقد يتحزب كل فريق للنتائج التي وصل إليها .

كذلك إذا قيل : إن التقانة المستخدمة لدى الصناعات الصغيرة أكثر ملاءمة للاقتصاديات النامية بسبب أنها أقل تكلفة أو أنها تعتمد على مهارات عمالية بسيطة وخامات متوفرة محلياً . . إلخ ؛ فإن السؤال الذى ينبغى طرحه ، وهل تستمر هذه الأوضاع ، جزئياً أو كلياً ، على مدى الأجل الطويل خلال عملية التنمية ؟ . ونجد المناقشات تتخذ جانباً أو آخر على وجه قاطع بعضها يؤكد أنها لاتستمر والبعض يؤكد أنها تستمر . . والواقع أنها سوف تستمر لدى بعض الصناعات ، ولن تستمر لدى البعض الآخر ، تبعاً لأوضاعها ولمفهوم التنمية ، والمفروض هو أن نبحث في كيفية تعظيم المكسب المحقق من استمرار تقانة غير مكلفة وأقل استخداماً لميزانية النقد الأجنبى في ظل ظروف وجود قطاع للصناعات الصغيرة نعمل على تنميته خلال الأجل الطويل ـ ربما الأجل الطويل جداً .

ولا شك أن الدراسات التجريبية سوف تكون هامة للغاية في حسم هذه المناقشات وغيرها ؛ طالما اتفقنا على المفاهيم الخاصة بالصناعة الصغيرة وتنميتها في إطار عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية . لذلك يلزم للهيئات الرسمية والدولية المهتمة بتنمية الصناعات الصغيرة أن تبذل جهداً مناسبا في مجال جمع المعلومات والبيانات الإحصائية وتحليلها من

خلال بحوث ميدانية ، والتأكد من المزايا النسبية للصناعات الصغيرة القائمة في الأجل الطويل في إطار التغيرات المستمرة والمتوقعة .

أيا كان الأمر فإن أهمية الصناعات الصغيرة في البلدان النامية لا يمكن التقليل من شأنها . وهذه الصناعات تمثل قاعدة واقعية يمكن البدء منها دائماً لدفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

## ج - مشاكل تنمية الصناعات الصغيرة في البلدان النامية :

تشير الأبحاث والدراسات الخاصة بالصناعات الصغيرة في البلدان النامية إلى تعرضها لعديد من المشاكل الخطيرة التي تعرقل نشاطها . والمشكلة التمويلية وعلاقتها بالتنمية تمثل محور هذا البحث . ولكن هذه المشكلة واحدة من المشاكل التي تواجه الصناعات الصغيرة ، وقد تكون أهم هذه المشاكل ، وقد لا تكون . . فهناك اختلاف حول تحديد أهميتها النسبية من خلال واقع الصناعات الصغيرة في البلدان النامية . وعلى أية حال ، قبل أن نتناول المشكلة التمويلية تفصيلا ؛ لنرى إذا كانت تأتي في المقدمة أم في المرتبة الثانية (وما زال لها أهميتها) فإنه من المفيد التعرف على المشاكل الأخرى الرئيسة[1] . التي تتضافر معها وتضغط على الصناعات الصغيرة ، فتعرقل نشاطها في الأجل القصير ، وتهدد نموها ، بل أحيانا كثيرة تهدد بقاءها في الأجل الطويل .

وفيما يلي نقاط مختصرة ، ولكن شاملة على قدر الإمكان ، تبين أهم المشاكل التي تواجه الصناعات الصغيرة وتنميتها :

### ١ - مشاكل السياسات الاقتصادية والتوجيهات الحكومية الإدارية :

أهملت هذه السياسات أوضاع الصناعات الصغيرة إهمالاً كبيراً في معظم البلدان النامية ، وذلك بالمقارنة بالاهتمام البالغ الذى أعطي لإنشاء وتنمية الصناعات الكبيرة .

لذلك لم تتقدم حكومات معظم البلدان النامية بأية برامج لتوجيه الصناعات الصغيرة أو لمساعدتها فنيا أو ماليا ، أو لتقرير إعفاءات ضريبية لها في حالة اتخاذها أوضاعاً رسمية في ممارسة نشاطها . وكل هذا يعبر عن سياسات ذات روح سلبية من قبل الحكومة في معاملة أصحاب الأنشطة الصناعية الصغيرة .

---

(١) وسوف نلاحظ أن جانباً من هذه المشاكل يمكن مواجهته أيضاً عن طريق الموارد المالية التي قد لا تعطى للصناعات الصغيرة مباشرة وإنما تحول لها بطرق غير مباشرة عن طريق الأجهزة الرسمية في الدولة أو بعض المنظمات المهتمة بتنميتها .

ولكن أخطر من هذه السياسات السلبية هو توجهات الإدارات الحكومية التنفيذية نحو المنشآت الصناعية الصغيرة ، سواء ما يعمل منها في إطار القطاع الرسمي أو خارجه . فالحصول على تراخيص رسمية لممارسات النشاط يستغرق زمنا طويلا قد يمتد إلى سنوات ، وله بالإضافة إلى ذلك تكلفته العالية ، رسمياً أو بصورة غير رسمية [١] . اما المنشآت الصغيرة التي تمارس نشاطها دون تراخيص رسمية فإنها تتعرض عند اكتشاف الرسميين لها إلى إجراءات عنيفة تصل إلى حد السجن والغرامات الباهظة أو الإغلاق أو الإزالة المكانية من موضع النشاط في بعض الحالات . والرسميون الذين يفعلون ذلك في معظم البلدان النامية لا يدرون شيئاً عن الآثار الاقتصادية والاجتماعية الخطيرة المترتبة على تصرفاتهم ، وكثيرا مايبررون تصرفاتهم بأنهم ملتزمون باللوائح التنفيذية الرسمية ؛ رغم أنهم لن يرفضوا تأجيل تنفيذ هذه اللوائح في حالات كثيرة ، إذا ماتم إرضاؤهم شخصياً بالرشوة أو غيرها . ويلاحظ أن أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة ؛ عادة ما يكونون من طبقات اجتماعية بسيطة جداً ، وليست بذات أهمية على المستوى السياسي ؛ مما يجعلهم غير قادرين على نقل شكاويهم أو توصيل وجهات نظرهم إلى كبار المسئولين في الإدارات الحكومية . [٢]

هذه السياسات السلبية والمتحيزة والتوجيهات المضادة من قبل الجهات الرسمية استمرت في كثير من البلدان النامية ، وما زالت ، بالرغم من الإعلانات والتصريحات على صفحات الجرائد أو في أجهزة الإعلام الأخرى بأن هناك اهتماما بالصناعات الصغيرة . [٣]

## ٢ ـ مشاكل الخبرة التنظيمية ونقص المعلومات :

من المشاكل الخطيرة التي تقابل المشروعات الصغيرة نقص المعلومات والافتقار إلى الخبرة التنظيمية التي تمكن أصحابها من مواجهة مشاكلهم أو تساعدهم على التوسع في أعمالهم والنمو . ويظهر النقص في المعلومات واضحاً بالنسبة للظروف المحيطة بنشاط

---

(١) هذا الوضع غير الرسمي مترتب في معظم الأحوال على تعقد إجراءات التسجيل في الأجهزة الرسمية وارتفاع تكلفتها الرسمية أو غير الرسمية حينما يستلزم الأمر دفع رشا للموظفين المسئولين . وبعد أن يتم استكمال الإجراءات الرسمية في زمن طويل عادة يصبح صاحب المشروع الصغير فيجد نفسه ذات يوم مواجهاً برجال الضرائب وتقديراتهم الجزافية لرقم أعماله لأنه لا يحتفظ بدفاتر حسابات ، ويبدأ في مواجهة مشاكل الضرائب التي تحد من قدرته على المضي في نشاطه وربما تؤدي إلى إفلاسه . ويمكن دائماً في البلدان النامية استبدال الضريبة الرسمية المرتفعة جزافياً بضريبة غير رسمية أقل ، تقدم في صورة رشوة للمختص . ولكن حتى في هذه الحالة فإن المشكلة موجودة . . مشكلة التعامل مع الاجهزة الرسمية ومن فيها ، لذلك تفضل معظم المنشآت الصغيرة البقاء في القطاع غير الرسمي .

(٢) وأحيانا كثيرة لا تكون هناك فائدة في الاتصال حتى مع كبار المسئولين لانشغال هؤلاء بمصالحهم الخاصة أكثر من المصالح العامة التي يقومون عليها . وهذا من سمات البلدان النامية .

(٣) انظر مثلا : Lyberaki and Smyth 1990 : 51 : p. 138

الصناعات الصغيرة أو الإطار العام الذى يعملون فيه . وعادة فإن أفق صاحب المنشأة الصغيرة في البلد النامي لا يمتد لأكثر من شئون حرفته أو صناعته ؛ لذلك فإن أصحاب المنشآت الصغيرة قد لا يدرون شيئاً على الإطلاق ، بالنسبة لاتجاهات الأسعار في بلدهم فيفاجئون بها ترتفع أو تنخفض دون سبب معروف لديهم . وأحيانا يتعرضون لنقص حاد في الخامات التي يستخدمونها في نشاطهم فيتعرضون لاحتكار البائعين في الأسواق المحلية الصغيرة ، ولا يعرفون بوجود مصادر بديلة لهذه الخامات ، وربما تكون هذه الخامات متوفرة في مدن أو مناطق أخرى داخل البلد نفسه . وكثيرا ما يجهل أصحاب المشروعات الصغيرة كيفية التوسع في عمليات تسويق منتجاتهم أو إمكانية أسواق أخرى لهذه المنتجات داخل البلد أو خارجها . وليس لديهم معلومات كافية - أو ربما لا توجد بالمرة - عن كيفية تحسين التقانات المستخدمة في حدود إمكاناتهم . كذلك فإن أصحاب الأعمال في هذه الصناعات لا يملكون خبرة كافية بالنسبة للتعامل مع مصادر تمويلية خارج نطاق العائلة أو الأصدقاء ، وقد يخشى الكثير منهم التعامل مع البنوك أو بعض المؤسسات التمويلية الأخرى ؛ لأنهم لا يفهمون نظمها وطبيعتها وإجراءات التعامل معها . وإجمالا فإن العديد من الكتاب الذين تناولوا موضوع الصناعات الصغيرة يرون أن نقص المعلومات والخبرات التنظيمية لدى صغار رجال الأعمال قد يكون من أخطر المشاكل على الإطلاق .

### ٣ - مشاكل النقل ونقص الخدمات العامة والبنية الأساسية :

هناك مشاكل تقابل المنشآت الصناعية الصغيرة في نقل خاماتها الأولية من مصادرها أو منتجاتها النهائية إلى الأسواق بتكاليف مناسبة . كذلك هناك مشاكل الأرض أو المحل المناسب وتجهيز المكان للنشاط . بالإضافة إلى ذلك فإن كثيراً من المنشآت الصناعية الصغيرة القائمة على أطراف القرى أو داخل المدن الصغرى - خاصة في آسيا وإفريقيا - تفتقر إلى مصادر المياه النظيفة وخدمات المجاري والطاقة الكهربية اللازمة لممارسة النشاط . وقد يعمل بعض أصحاب المنشآت الصغيرة على تهيئة هذه الخدمات لأنفسهم بطرق خاصة وأحيانا بطرق غير رسمية [1] فتصبح تكلفتها مرتفعة جداً أو باهظة ؛ الأمر الذي يتسبب في تعسرهم مالياً أو استدانتهم .

---

(١) في بعض الحالات توجد كهرباء أو مياه نظيفة في قرية قريبة ، فيعمل البعض على توصيلها إلى قريتهم «بطرق غير رسمية» لأن الإجراءات الرسمية مستحيلة بالنسبة لهم . وإلى الآن يحدث هذا في بعض قرى مصر بالرغم من أن الطاقة الكهربية والمياه النظيفة قد توافرت على مدى واسع جداً ، ولكن ليس بعد في كل مكان .

## ٤ ـ مشاكل التمويل :

سوف نبحث هذه المشاكل تفصيلا في القسم التالي ، ولكن كتحديد للخطوط الرئيسة يمكن التفرقة أولا ـ بين مشاكل التمويل عند الإنشاء أو التوسع : رأس المال الثابت والمشاكل المتعلقة بالممارسة أو التشغيل : رأس المال العامل . ومن جهة أخرى تتنوع مشاكل التمويل وتختلف حدتها تبعاً لمصادر وشروط التمويل : مصادر العائلة والأصدقاء وما يحيط بها من مشاكل بالنسبة للتعبئة ونمط أو وضعية المشاركة أو الإقراض في إطار أخلاقيات معينة وعلاقات أو أعراف اجتماعية ؛ مصادر تجار النقود الذين يعملون خارج سوق التمويل الرسمى (Informal Credit market) وما يصاحبها من ارتفاع في سعر الفائدة على القروض وشروط باهظة لضمان استرداد أصل القرض ؛ مصادر البنوك التجارية وما يصاحبها من إجراءات الضمان المالي وتفصيلات خاصة لأصحاب الأعمال المليئين مالياً ومعروفين اجتماعياً ، مع عدم الاهتمام في الوقت نفسه بصغار المنظمين وارتفاع تكلفة الاقراض بالنسبة لهم مع التشدد في الضمانات المطلوبة منهم والمطالبة برد القرض في خلال فترة لا تتناسب مع طبيعة النشاط ؛ مصادر التمويل من أسواق رؤوس الأموال ، وهى تكاد تكون غير متاحة للغالبية العظمى من المنشآت الصغيرة (إن لم يكن جميعها) ؛ مصادر التمويل بالمشاركة عن طريق البنوك الإسلامية ، ومازالت محدودة للغاية وإن بدأت في النمو .

# التمويل من المصادر التقليدية :

## مشاكله وآثاره على الصناعات الصغيرة في البلدان النامية

المقصود بالمصادر التقليدية هنا ثلاثة أنواع :

أ ـ التمويل الذاتي والعائلي ومن الأصدقاء .
ب ـ التمويل من السوق غير الرسمي للإقراض .
ج ـ التمويل من البنوك التجارية في إطار سياساتها التقليدية .

### أ ـ التمويل الذاتي والعائلي ومن الأصدقاء :

تعتمد المنشآت صغيرة الحجم في الجزء الأكبر من احتياجاتها التمويلية على الموارد الذاتية لأصحابها بالإضافة إلى الموارد المالية لأفراد العائلة الممتدة Extended Family والأصدقاء ، وبشكل خاص عند الإنشاء أو التكوين .[1] والمشاكل الأساسية هنا تتمثل في القيود Con-stiants الطبيعية على هذا المصدر ، خاصة كلما كانت الثروات الخاصة ضئيلة أو موجودة في شكل عقارات أو أراضي مشتركة في ملكيتها مع آخرين ، أو أصول أخرى تصعب إسالتها إلى نقود في زمن مناسب دون خسارة . كذلك هناك دائماً مشاكل المعاملات المالية بين أفراد العائلة الواحدة أو بين الأصدقاء حين يلجأ واحد منهم إلى طلب مشاركة الآخرين معه في مشروع ما ، وكيف تتم هذه المشاركة ؟ : مثلا ، على أساس أمانة إلى حين ، أو قروض مصحوبة بوعود مقطوعة لدفع عوائد عليها كلما تيسر الأمر ، أو عند تحقيق أرباح أو بصفة إلزامية كل فترة من الزمن بغض النظر عن نتائج الأعمال . . ؟ وتختلف الصيغة تبعاً للنظرة الدينية أو الأخلاقية نحو الزيادة المشروطة على القرض من مجتمع لآخر . فالمتمسكون بدينهم من المسلمين في آسيا وإفريقيا يعتقدون بحرمة الربا ، فيرفضون مثل هذه الزيادة . وكذلك يفعل بعض المسيحيين الكاثوليك في امريكا اللاتينية .

---

(١) الدراسات تؤيد صحة هذا التقرير . انظر مثلا Kongsiri : 34 p. 35 ومعظم هذه الدراسات مع ذلك لم تعط تقديرات للنسبة من رأس المال المستثمر التي يتم تغطيتها من الموارد الذاتية والعائلية والأصدقاء . وفي دراسة أجراها البنك الاهلي National Bank في كوريا الجنوبية عام ١٩٧٣ وجد أن القروض من الأقارب والاصدقاء كانت تمثل نحو ٢٥،٥٪ من مصادر رأس المال المستثمر في المنشآت الصناعية الصغيرة (يعمل بها من ٥ إلى أقل من ٥٠ عاملا) . ويلاحظ أن كوريا الجنوبية كانت في ذلك الوقت قد قطعت مسافة في طريق تنمية مصادر التمويل الأخرى . انظر النشرة السنوية لبنك الإسكندرية (١٢ : ص ٣٨) .

وعادة ما يصاحب طلب المشاركة في التمويل من أحد أفراد العائلة أو من الأصدقاء مناقشات قد تكون غير موضوعية أو غير ناضجة بالنسبة لأهمية المشروع أو كيفية المشاركة في إدارته أو ملكيته مما يؤثر في كفاءة المشروع إذا قام . ويلاحظ أيضاً أن من المشاكل المتعلقة بهذا التمويل الالتزام الأدبى بتشغيل بعض أفراد العائلة أو أقارب الأصدقاء في المشروع مما قد يمثل عبئاً حقيقياً في حالة عدم كفاءة هؤلاء . ومثل هذا العبء يمكن أن يترجم في شكل تكلفة ضمنية Implicit Cost للتمويل ، قد تتسبب في حالة زيادتها في فشل المشروع .

وفي البلدان النامية تعتبر معظم هذه المشاكل المرتبطة بالتمويل من العائلة أو من الأصدقاء عادية جداً في إطار العلاقات الاجتماعية السائدة ، وتقل حدتها جداً مع وجود كبير للعائلة مسموع الكلمة أو قريب أو صديق مثقف أو مع امتلاك صاحب المشروع للجزء الأكبر من التمويل المطلوب أو مع زيادة الثقة فيه وفي تصرفاته .

وفي البلدان النامية الإسلامية يمكن أن تقل حدة هذه المشاكل جداً حينما يتعرف الأفراد إلى بعض صيغ المشاركة الإسلامية التي تنظم حقوق المشاركة لكل فرد وتنظم عملية استخدام المال وتقسيم الربح أو توزيع عبء الخسارة . . وهى صيغ سهلة لا تحتاج إلى كثير من الشرح أو التعليم ، ولكن للأسف نجد الغالبية العظمى من المسلمين المعاصرين يجهلونها ، كما يجهلون كثيراً من قواعد المعاملات المالية الإسلامية عموماً .

ويلاحظ أن التمويل من المصادر الذاتية أو العائلية أو من الأصدقاء يعتمد على المدخرات الصغيرة جداً ، ويساعد بشكل فعال في تجميعها من الأفراد العاديين ، خاصة في القرى والمدن الصغيرة في البلدان النامية . ولكن لهذا السبب نفسه ـ أي الاعتماد على ، هذه المدخرات الصغيرة جداً ، يمكن تصور المشاكل التمويلية التي تواجه المنشآت الصغيرة ، اذا تعرضت لمشاكل سيولة نتيجة عدم قدرتها على بيع منتجاتها في فترة مناسبة ، أو إذا فوجئت بارتفاع شديدة في أسعار الموارد الأولية التي تحتاجها . كما يمكن تصور حجم المشكلة التمويلية عندما يكون الهدف هو زيادة رأس مال المشروع : فهذه المدخرات الصغيرة جداً تتجمع عادة ببطء شديد على مدى الزمن ، وبمعدلات منخفضة في معظم الحالات . . ورفع معدلاتها يستلزم ارتفاعا ملموسا في الدخول الحقيقية أو مزيدا من ممارسة ضغط الاستهلاك الخاص ، وكلاهما صعب المنال أو التحقيق في ظروف معظم البلدان النامية ؛ خاصة التي تصنف منها فى فئة الأقل نموا أو الأكثر فقراً .

## ب ـ التمويل من السوق غير الرسمي للإقراض :

يأتي سوق الإقـراض غير الـرسمى Informal Credit Market من حيث الأهمية في تمويل الصناعات الصغيرة في البلدان النامية في المرتبة الثانية ، وربما الأولى أحيانا . وتنشأ الحاجة إلى هذا السوق بسبب عدم كفاية الموارد الذاتية أو المستمدة من الأقارب أو الأصدقاء في ظروف معينـة كما أسلفنا من قبل . فيلجأ أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة إلى هذا السوق ، خاصة حينما تنخفض السيولة النقدية لديهم أو عند استهداف التوسع في حجم النشاط الإنتاجي .

وقد يتعجب البعض من المهتمين بشؤون التمويل في العصر الحاضر كيف يكون لسوق الائتمان أو الإقراض غير الرسمي أهمية تفوق السوق الرسمي . ولكن هذه حقيقة واقعية في البلدان النامية ؛ كثيراً ما أغفلتها الدراسات الأكاديمية وما زالت ؛ لذلك قيل : إن المسئولين عن السياسة النقدية والائتمان في البلدان النامية لم يعطوا السوق غير الرسمي أبداً حقه من الاهتمام بل كثيراً ما يتجاهلونه تماماً (Bhatt, 1988 : 27 : pp 281 - 82) [(١)] . هذا بالرغم من أن السوق الرسمي لم يمول إلا أقل من ١٪ من المشروعات الصغيرة في البلدان النامية (البنك الدولى ١٩٨٧) [(٢)] ولا يجب الخلط بين الأهمية التي يحتلها السوق غير الرسمي من النـاحية الـواقعية وبـين التقويم الاقتصادي لأثر عملياته التمويلية على تكلفة الإنتاج ، وانعكاس هذا على تنمية الصناعات الصغيرة . كذلك ، فنحن في هذا البحث نهتم أيضا بالجـانب الأخـلاقي أو الاجتـماعي ، الـذى يرتبط بالجانب الاقتصادى وهذا ينبغي أن ينعكس على رؤيتنا .

فمن الناحية الاقتصادية ؛ نجد جميع الدراسات تشير إلى أن تجار النقود في السوق غير الرسمي ؛ عادة ما يعطون قروضاً صغيرة ، ولفترات قصيرة ، أو قصيرة جداً ، وبأسعار فائدة قد لا تبدو مرتفعة كثيراً فوق الأسعار الجارية في السوق الرسمي ، ولكن ذلك فقط من الناحية الشكلية ؛ لإن فائدة هذا السوق غير الرسمي تحسب على الأيام أو الشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة . وبالتالي يصبح المعدل السنوي للفائـدة في السـوق غير الـرسمى مرتفعاً بشكل مفـزع . وتشير إحـدى الدراسات أن سعـر الفائدة في السوق غير الرسمي في «بيرو» ربما وصل إلى ٨٠٠٪ أو ١٠٠٠٪ في السنة . [(٣)]

---

(١) انظر أيضا مرجع رقم (41). «Park Yung Chul, «The Unorganized Financial Sectot in Korea 1945 - 75

(٢) انظر (World Bank, 1987 : 55 : p. 7/18)

(٣) (Harper and Dejong (editors) :34 : p.43) أرقام منتصف الثمانينات .

ويلاحظ أن تجار النقود ليس عندهم ما يسمى بفترة سماح قبل أن يبدأ السداد ، وهم عادة يتشددون جداً فيما يأخذونه من الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض فيأخذون من المقترضين حلياً ذهبية أو رهونات عقارية ، ويكونون دائماً على استعداد للاستيلاء عليها وإضافتها لممتلكاتهم دون انتظار في حالات الإعسار .[1] وبالرغم من هذا الجانب الأخلاقي والاجتماعي البشع ؛ فإن بعض الكتاب يرون أن سوق الإقراض غير الرسمي ، يوفر مصدراً تمويلياً لا بديل له بالنسبة لصغار المنظمين وأن أسعار الفائدة المرتفعة التي تحمل على القروض تعكس ندرة الموارد المتاحة للإقراض في البلدان النامية (De Jong, 1986 : 34 : p10) ومن ثم فهي تسهم في الاستخدام الاقتصادي لها . والواقع أن هذه المناقشة غير مقبولة ، لا من الناحية الاقتصادية البحتة ، ولا من الناحيتين : الأخلاقية والاجتماعية . ولا بد من بحث هذه المسائل بخصوص الفائدة ؛ فهل حقيقي أن سعره يعكس الندرة النسبية للموارد المالية المتاحة ؟ هل نحتاجه لكي ينظم الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتاحة للاستثمار ؟ وسنتناول هذه الأسئلة بالقدر الذى يخص البحث فيما بعد . وبالنسبة لشروط الإقراض والتشدد البالغ في الضمانات المالية على قروض قصيرة الأجل باهظة التكلفة ؛ تجد أيضاً من بين الكتاب من يرى لها مبررات موضوعية ؛ فقد قيل : إن الفرق في شروط الإقراض بين البنوك التجارية في السوق الرسمي وتجار النقود في السوق غير الرسمى يرجع في الواقع إلى اختلاف نوعية العملاء . فالمقترضون من البنوك التجارية عملاء معروفون لهم سمعتهم المحترمة ، ويمتلكون مشروعات كبيرة غالباً . وحيث إن أصحاب الأعمال الصغيرة ، أو صغار الحرفيين لا يجدون عادة فرصة للتمويل من البنوك فلا يمكن وصف الشروط التي يفرضها عليهم تجار النقود في السوق غير الرسمي بأنها مجحفة . إنها ببساطة شروط واقعية في ظل عدم وجود بديل ، وبدون هذه الشروط لن يحصل هؤلاء العملاء الصغار المجهولون على تمويل (Reade, 1986 : 34 : p53) .

ويذهب الأمر أبعد من هذا في الدفاع عن واقعية عمليات السوق غير الرسمي فيرى البعض (Bhatt, 1988 : 27 : pp284 - 285) أموراً فيه يجب على البنوك التجارية أن تتعلمها من تجار النقود في السوق غير الرسمي حيث يمتلك هؤلاء بخبرتهم ومعلوماتهم الشخصية قواعد فنية ملائمة يستخدمونها في نشاطهم مع صغار العملاء ، ويميزون بها الفرص الجيدة للمعاملات المالية الناجحة عن غيرها ، وهم بالإضافة إلى ذلك يسعون إلى التجديد في

---

(١) ويلاحظ أن البنوك التي تتعامل وفقاً لنظام الفائدة تأخذ لنفسها أيضاً ما تريد من الضمانات قبل الإقراض ، ولكنها قد تتمهل قبل الانقضاض على العميل المعسر على أمل أن يتغير حاله ويستطيع السداد . أما تجار النقود فليس عندهم أى استعداد لكي يفعلوا هذا .

أعمالهم دائماً لاقتناص مزيد من الفرص الناجحة الجديدة .

من الواضح إذاً أن عمليات السوق غير الرسمي للإقراض لا تنال إعجاباً بقدر ما تجد دفاعاً عنها من واقع عجز السوق الرسمي عن تمويل المشروعات صغيرة الحجم . ولا يمكن في الحقيقة أن يستمر الدفاع عن واقعية عمليات التمويل الباهظة التكلفة من تجار النقود غير الرسميين إلا إذا فرضنا انعدام قدرة المفكرين من رجال المال والاقتصاد على إيجاد طرق جديدة للتمويل أكثر ملاءمة للمنظمين الصغار ، أو الصغار جداً أحيانا Micro Entrepreneurs .

أما من جهة أسعار الفائدة الباهظة التي يفرضها تجار النقود على عملائهم في القرى والمدن الصغيرة والادعاء بأنها تعكس التكلفة الحقيقية للموارد المالية القابلة للإقراض فهو أمر يحتاج إلى مراجعة بالطبع . ولكن . . كيف تكون أسعار الفائدة التي يفرضها هؤلاء . . وتصل إلى أضعاف أسعار الفائدة الجارية في السوق الرسمي تعكس الندرة النسبية للموارد المالية في البلدان النامية ؛ بينما يقال نفس الشيء عن الأسعار الرسمية للفائدة ، نحن أمام تناقض مؤكد في هذا المنطق .

إن من الضروري ، على أية حال التأكيد على أن سوق الإقراض غير الرسمي في معظم القرى والمدن الصغيرة في البلدان النامية لا يعمل فيه ـ بشكل تقليدي ـ سوى عدد قليل من تجار النقود ؛ فهو سوق غير تنافسي .(1) وفي ظل غياب النشاط التمويلي الرسمي من البنوك التجارية أو غيرها يتحول السوق غير الرسمي إلى سوق احتكاري على سبيل التأكيد . وفي هذه الظروف تُستغَل حاجة الحرفيين أو أصحاب المنشآت الصغيرة للتمويل ، ويُستغل جهلهم أو عدم درايتهم ، بالإضافة إلى تعجلهم في طلب التمويل فتُفرض عليهم أسعار للفائدة باهظة أعلى بكثير مما يمكن أن يقال : إنه محدد بالعوامل الاقتصادية الرشيدة من قبل الاقتصاديين الوضعيين . فالمعاملات المالية في سوق الإقراض غير الرسمي لا تتم أبداً بين طرفين متكافئين ؛ وإنما طرف يمتلك النقود ولديه معلومات دقيقة جداً عن المقترضين (Bhatt 1988 :27 : p 282-3) ويشعر بقوته الاحتكارية ، وطرف آخر حاجته ماسة إلى النقود ليس له دراية أو خبرة الطرف الأول ، ولا يجد مصدراً تمويلياً بديلاً يلجأ إليه .

(1) ويرجع ذلك غالباً إلى القيم السائدة ضد هذه التجارة من قديم الزمن في كل بلدان العالم لأسباب دينية أو أخلاقية . وبالإضافة ؛ فإن الناس يشاهدون عملياً أن هذه التجارة تتطلب سلوكيات تستلزم الحرص على النواحي المادية البحتة فقط ، دون اعتبار للعوامل الإنسانية . . ويتضح هذا الأمر بجلاء حينما يتعرض المدين للإعسار ، وهي ظروف ضعف تستدعي الشفقة من الناحية الإنسانية المحضة ، ولكن تاجر النقود يتقن دوره الآخر في نفس هذه الظروف ، فيعمل على أخذ ما يسميه «حقه» كاملاً على حساب مزيد من الإساءة والإذلال للمدين .

فهل هذا مقبول بأية معايير ؟ [١]

لقد تبين لنا ـ من قبل ـ أهمية الصناعات الصغيرة للتنمية الاقتصادية ، فهي بحاجة إذاً لمن يدافع عنها ، ولا شك أن عبء التمويل من السوق غير الرسمي ثقيل جداً عليها ، بسبب الفائدة المرتفعة جداً ، بل وإنه في حالات كثيرة ، تتهاوى المنشآت الصغيرة تحت وطأة عبء ديونها التي تتراكم عليها في هذا الإطار .

أما من الناحية الاقتصادية الأخلاقية أو الدينية ، فلا شك أن الفائدة المرتفعة جداً أو الباهظة Exhorbitant التي يحصل عليها تجار النقود في السوق ، غير الرسمى ، تدخل تحت مسمى الربا usury سواء بالمفهوم الإسلامي [٢] أو بالمفهوم الذي نجده مسجلاً إلى الآن في دوائر المعارف الغربية الشهيرة ، والمعاجم العالمية ، والذى استقر لدى العالم الغربي منذ نهاية العصور الوسطى . .

ففي دائرة المعارف البريطانية Encyclopedia Britannica يعرف Usury (الربا) :

«In modern law the charging of an illegal rate of interest for the loan of money»

ثم يشرح كيف استقر تعريف الربا في انجلترا منذ القرن السادس عشر ، ثم فيما بعد في الولايات المتحدة والبلدان الغربية ، على أنه أي زيادة فوق الحد الاقصى القانوني «Legal Maximum» لسعر الفائدة ، فيقول . . «any amount in excess of the maximum was usury»

وفى دائرة المعارف الامريكية Encyclopedia Americana يعرف Usury فيقول : in modern usage. an exhorbitant charge for the use of money or a charge that exceeds the legal rate of interest. Interest in modern usage is defind as the price of the use of money»

## ج ـ التمويل من البنوك التجارية في إطار سياساتها التقليدية :

سجلت الدراسات ، التي تناولت بالاهتمام أحوال الصناعات الصغيرة في البلدان

---

(١) يقول واحد من الذين يعرفون حقيقة عبء التمويل من السوق غير الرسمي بالنسبة للمنشآت الصغيرة أن تجار النقود في هذا السوق يشبهون الحيتان المفترسة «Sharks» . . ومع ذلك يعود فيقول : إنهم يقدمون خدمة قيمة لعملائهم : فكيف يكون هذا منطقا ؟ كيف يقدم الحوت المفترس خدمة لفريسته ، إلا إذا اعتبرنا أن التهامها خدمة واقرأ :ـ «The availability rather than the price of formal credit is the main problem for small enterplises. The alternative, specially for very small businesses in the informal sector, is to seek credit from Loan Sharks. These people provide a valuable service. They do iend money and they Lend quickly, albeit at very high rates of interest (Reade, 1986: 34: p. 55)»

(٢) في المفهوم الإسلامي الربا لها معان محددة وقاطعة ، وفتاوى المجامع الفقهية بالعالم الإسلامي وفتوى الأزهر الشريف : أن الفائدة ، قليلها وكثيرها ربا محرم .

النامية ، عدم رغبة (أو عدم قدرة) [(١)] البنوك التجارية في أن تمد المنشآت فيها بتمويل له أهميته ، سواء عند نشأتها أو توسعها ، أو من خلال نشاطها الإنتاجي الجاري . ولا يحتاج الأمر إلى أدلة كثيرة ؛ فهناك حالات شائعة في كل البلدان النامية لتجاهل أو إهمال طلبات التمويل المقدمة من صغار أصحاب الأعمال للبنوك التجارية . كما سبقت الإشارة إلى أن قطاع التمـويل الرسمي لم يمد المشروعات الصغيرة في البلدان النامية بأكثر من ١٪ من احتياجاتها . فما هو السبب أو الأسباب وراء هذه الظاهرة ؟ في البداية يجب التأكيد على أن البنك التجاري في صورته التقليدية مؤسسة غربية التوجه Western Oriented لم تعرفها البلدان النـامية حقيقـة قبـل عصر الاستعـمار الغربي . ومن هنا فإن ثمة مشكلة أساسية تقابل المتعاملين مع هذه المؤسسة في البلدان النامية ، مالم يعتادوا على النمط السلوكي والقالب التنـظيمي الغـربي للأعمال . وأصحاب المنشآت الصغيرة على الأخص يعانون من هذه الناحية كثيراً . وأقتطف من أحد الخبراء الماليين الذين تناولوا مشكلة تمويل المنشآت الصغيرة العبـارات التالية ، والتي تؤكد أن حلقة الاتصال بين أصحاب المنشآت الصغيرة والبنوك التجـارية في البلدان النـامية مفقودة بسبب طبيعة هذه البنوك من جهة ، وبساطة تفكير أصحاب المنشآت الصغيرة وثقافتهم المحلية وربما عدم معرفتهم بالقراءة والكتابة من جهة أخرى . . .

«There are enormous differences in every respect between Well-established institutious sued as banks and local small scale entrepreneuts. In many casce they probally would not even agree as to what the enterprise itself actually entails. For the entrepreneur this may well include his household property, his farm and his family. He may have to resist pressure fram his peers in his effort to improve, he keeps no ecords and his enterprise is an extension of himself which includes every thing he owns and all his social and family obligation. The bank, however, will tend to reflect its history and its original owners. It is a western oriented and business - like organization. The gap in understanding and operation are obvious .» (De Jong, 1986: 34: p.g) .

ويمكن أن يرى من يعيش في البلدان النامية ـ أمثالنا ـ كيف يهاب أصحاب الأعمال الصغيرة من الدخول إلى فرع البنك الموجود في القرية أو في المدينة ، وكيف أن الإجراءات

(١) احتمال عدم القدرة قائم ؛ لأن تمويل المنشآت الصغيرة يحتاج إلى استعدادات وظيفية متخصصة لدى البنوك التجارية ، وهذه غير متوفرة لشيوع المعاملات المصرفية التقليدية . وسوف يظهر في هذا البحث ما يؤكد أن التعامل مع المنشآت الصغيرة يحتاج إلى خبرات بشرية لها دراية بشئون الصناعة ودراسة الجدوى الاقتصادية وعلى استعداد للتعامل مع قطاع يحتاج إلى «توجيه» بالإضافة إلى التمويل .

المطلوبة منهم للحصول على قرض غير معهودة ، وتحتاج بالنسبة لهم ، مع بساطة تفكيرهم وعدم سابق تعاملهم مع البنك ، إلى التشاور مع بعض الناصحين من الأصدقاء أو الأقارب ، بل وكيف أن اللغة التي يتكلمها مدير أو موظفو البنك غير مفهومة أو غير واضحة (رغم أنها لغة أهل البلد) حيث تتضمن كلمات منتقاة ، وذكر لشروط القرض وللاجراءات القانونية . وعموماً فإن مناخ التعامل بين صغار المنظمين مصحوباً بعدم قدرتهم على الاستجابة لمتطلبات البنك من الضمانات لا يتيح نمو الثقة ونمو المعاملات بين الطرفين (Morris, 1986: 34: p. 19) .

إن التوجهات السلوكية والوظيفية للبنوك التجارية تنبثق من نظام الفائدة الذي تعمل في إطاره . فالبنك التجارى يستهدف تحقيق عائد من وراء معاملاته بالفائدة بين المودعين الذين هو مدين لهم والمقترضين الذين هو دائن لهم . والبنك يجري عملياته بحيث يحقق أكبر عائد صافي بعد تغطية كافة مصاريفه من الفرق بين الفوائد الدائنة والمدينة [1] . وهو يجري عمليات الإقراض في إطار الخبرة والسياسات المصرفية بما يحقق أكبر مستوى من الضمان ؛ لأن الفوائد لن تكفي لتغطية خسارة الأصل ، اذا ما حدثت . ومن ثم تأتي قضية الضمانات المالية ، بالإضافة إلى السمعة أو الثقة التي يتمتع بها العميل ، وكل هذا يظهر من خلال قاعدة الملاءة المالية Credit Worthiness المعروفة .

لذلك ؛ فإن نمط استخدام الموارد المالية للبنوك التجارية كان ومازال مرتبطاً بالمشروعات الكبيرة والأكثر ربحية وذات السمعة المالية المحمودة ؛ حيث تستطيع هذه أن تفى بشروط الاقتراض . ولقد حظيت العمليات التجارية ، خاصة المرتبطة بالعالم الخارجي ، بنصيب أكبر من التمويل ، لأنها ـ عادة ـ عمليات قليلة المخاطرة ، سريعة العائد ؛ حيث تقع غالباً في نطاق الأجل القصير . وهذا مستحب للبنوك التجارية ، حتى تسترد أموالها في فترات مناسبة ، وتعيد استخدامها ، بينما كان نصيب المشروعات الصناعية أقل لأن هذه تطلب ـ عادة ـ قروضاً لآجال متوسطة أو طويلة ، بطبيعة نشاطها . فتمويل المشروعات الصناعية يقلل نسبياً من دوران الأرصدة النقدية المتاحة في شكل قروض ، وبالتالي يقلل من فرصة اكتساب مزيد من الفوائد على مدى العام ، هذا بجانب درجة أكبر من المخاطرة متضمنة بالنسبة للبنك . وهكذا يمكن أن نرى ، مرة أخرى ، لماذا تحصل الصناعة على نصيب أقل من التجارة في استخدام موارد البنوك ؟ ولماذا تقف الصناعات

---

(١) وقد يقوم البنك التجارى باستثمار نسبة من موارده المالية بطريق مباشر ولكن هذه النسبة محدودة جداً في غالبية الحالات ومحكومة ايضاً بلوائح البنك المركزى حتى لاترتفع .

الصغيرة في آخر طابور اهتمام رجال البنوك التجارية ، خاصة في البلدان النامية ؟ .[1]

وفي إطار النظام الذي تعمل به البنوك التجارية ، لا بد من التأكيد على مسألتين : الأولى : هى ضعف مقدرة معظم أصحاب المشروعات في الصناعات الصغيرة على تقديم الضمانات المالية المرضية التي يطلبها البنك[2] ، والثانية : هي أن أسعار الفائدة الجارية ، في النشاط المصرفي ، لا تعتبر ملائمة لظروف اصحاب المشروعات الصغيرة (بالرغم من أن البديل في سوق الإقراض غير الرسمي بعتبر فظيعاً بالمقارنة) فهم يحتاجون إلى معاملة مميزة من قبل البنوك حتى لا يواجهوا مصاعب مالية سريعة ؛ بسبب عدم قدرتهم على سداد ما يستحق عليهم من اقساط وفوائد في المواعيد المحددة . ولقد قيل : إن حصول هذه المشروعات على فترة سماح grace period قبل تاريخ أول استحقاق سيساعدهم جداً في بداية أعمالهم وتنمية مشروعاتهم . وهذا حقيقي ، ولكن هل يسمح بهذا نظام البنوك التجارية ؟ إن الإطار الذى تعمل فيه هذه البنوك لا يسمح بتخفيض سعر الفائدة لمشروعات معينة ، خاصة إذا كانت مخاطرة الإقراض بالنسبة لها أصلا ، كما أن هذا الإطار لا يهيء أي فرصة لما يسمى بفترة سماح في مثل هذه الحالات .[3] على العكس من ذلك فإن البنك التجارى يميل إلى فرض سعر فائدة على المقترض الصغير ويتشدد معه ، بينما هو على استعداد لمنح أسعار الفائدة المميزة للمشروع الكبير ، ولرجل الأعمال البارز والتمهل عليه في السداد ، إن طلب ذلك ، وهناك أكثر من هذا في البلدان النامية التي يسيطر الأجانب فيها على البنوك .[4]

من جهة أخرى فإن رجال البنوك التجارية لديهم ما يبرر تصرفاتهم المتشددة تجاه المشروعات الصغيرة التي تتقدم بطلبات للاقتراض . واستعراض هذه المبررات له فائدته من جهتين : أولهما : أن بعض هذه المبررات يعتبر بمثابة ملاحظات لها أهميتها ، مهما كان في مجال تمويل المنشآت الصغيرة ، وثانيهما : أن جانبا من المبررات سوف يؤكد لنا أن سلوك البنوك التجارية محكوم ومقيد بنظام الفائدة الذي تعمل من خلاله ؛ سواء على المستوى الجزئى أو الكلي . ولا نريد بهذه النقطة الأخيرة أن نؤكد شيئاً معروفاً ، ولكن نريد أن

---

(١) انظر (Morris, 1986 :34: p. 18) ويقرر أن : «The banks have never been receptive to the needs of small business»

(٢) انظر (Morris, 1986 :34: p. 41)

(٣) يرى البعض أن أهمية فترة السماح أكبر من أهمية سعر الفائدة المنخفضة . .
«Even with high interest rates are charged, a package of appropriate grace and repayment periods can make the repayments within the debt servicing capacity of the enterprise».. (Levitsky, 1986 34 : p. 70)

(٤) في دراسة عن ليبيريا ذكر المقال : The banks in Liberia are largely foreign owned; they are biased towards large foreign owned business (Morris, R : 34 : p20)

نقول : إن البنوك التجارية في ظل قيود نظام الفائدة لا تستطيع أن تفعل شيئاً إزاء قضية هامة من قضايا التنمية في المجتمع .

**ومن أهم مايذكر رجال البنوك من مبررات مايلي :**

- أن أصحاب الأعمال في هذه المنشآت الصغيرة يفتقرون الكثير من الخبرة التنظيمية والإدارية وهي أكثر أهمية من التمويل .[(١)] فالخبرة التنظيمية القليلة تعني عدم القدرة على استخدام الموارد المالية استخداماً رشيداً ، ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في مشاكل ، وربما الفشل الكامل .[(٢)]
- أن نسبة عالية من المنشآت في الصناعات الصغيرة تعمل في القطاع غير الرسمي ، وليس لها سجلات ضريبية ولا تهتم بتسجيل عملياتها وقيد حساباتها في دفاتر منتظمة يمكن الرجوع إليها . وكل هذا مما يزيد من مخاطر التعامل معها ، خاصة عند وجود مشاكل .
- في الأوقات التي تقل فيها الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية لسبب أو لآخر ، أو عند قيام البنك المركزي بتنفيذ سياسات انكماشية في مجال الائتمان المصرفي ؛ فإن من مصلحة البنوك التجارية أن تحاول الاستمرار في مد عملائها الكبار والمرموقين باحتياجاتهم . وهذا ينعكس في تقلص الائتمان بشكل حاد ، وربما انقطاعه بالنسبة للعملاء المتوسطين ، ولا تحدّث عن الصغار . وتنعكس السياسات الانكماشية في مجال الائتمان أيضاً في البلدان النامية في وجود فرص أكبر للاقتراض من المراكز الرئيسة والفروع الكبرى للبنوك في العاصمة وبعض المدن الكبرى ، على عكس الحال في الفروع الموجودة في المدن الصغيرة (أو في بعض القرى الكبيرة إن وجدت) . وحيث تتركز نسبة كبيرة من المنشآت الصناعية الصغيرة في الأقاليم الريفية والمدن الصغيرة ؛ فإن فرصة الحصول على التمويل تكاد تنعدم في ظروف ضغط الائتمان المصرفي . وهذا مما يزيد من الطلب على التمويل بشكل حاد من القطاع غير الرسمي والذي تروج أعماله في هذه الظروف .

- تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية Transaction Costs المتضمنة في تمويل المشروع الصغير مرتفعة بسبب المبلغ الصغير للقرض . وبالإضافة ؛ فإن ثمة إجراءات إدارية أكبر

---

(١) انظر (Kapijimanga, 1986: 34: p.22) .

(٢) ويضيفون إلى ذلك أن هناك العديد من المشروعات غير المدروسة دراسة جيدة ، وربما أنها عديمة الجدوى من الناحية الاقتصادية . ولكن الأمر هنا يحتاج إلى وقفة ؛ لأن المؤسسة التمويلية التي تتعامل مع المنشآت الصغيرة لابد أن تمتلك بعض المعايير السليمة لتحديد المشروعات التي تمول والتي لا تمول من وجهة نظر الجدوى الاقتصادية لها .

مطلوبة في حالة تمويل المشروع الصغير للحصول على المستندات الضرورية والبيانات التي يتم على أساسها اتخاذ قرار التمويل . كذلك فإن إجراءات عمليات الإشراف والتحصيل غالباً ما تكون أكبر بالنسبة للبنك حينما تمنح القروض لمشروعات صغيرة .[١] وقد ظهر من بعض الدراسات في الفلبين خلال السبعينات أن تكاليف المعاملة في تمويل بعض المشروعات الصغيرة بلغت نحو ٢,٥٪ - ٣٪ من قيمة القروض ، بالمقارنة بأقل من ٠,٥٪ للقروض التي حصلت عليها المشروعات الكبيرة .[٢] كذلك ظهر من بعض الدراسات الأخرى في بلدان نامية آسيوية وأمريكية لاتينية أن تكاليف المعاملة المصرفية بلغت في حالة المشروعات الصغيرة نحو ٥٪ - ٧٪ أكثر من تكاليف المعاملة بالنسبة للمشروعات الكبيرة . وفي رأى أحد خبراء البنك الدولي [٣] أن هذا الرقم الأخير أقرب إلى الحقيقة . وقيل أيضاً : إن تكاليف المعاملة المصرفية بالنسبة لقرض صغير قد تتماثل مع تكاليف قرض كبير يصل إلى عشرة أمثاله أو أكثر .[٤]

وهكذا يجد رجال البنوك التجارية ما يبرر تصرفاتهم ، وبعض هذه المبررات كما ذكرنا قد يستفاد منها إذا كانت هناك إرادة للتغيير في مواجهة مشكلة هامة . ولكن هل توجد «إرادة للتغيير» من داخل البنوك التجارية لمواجهة هذه المشكلة ؟ وهل تتحمل مؤسسة البنوك التجارية عمليات التغيير إذا تضمنت المساس بنظام الفائدة ؟؟ أم هل يتم التغيير من خلال بنوك جديدة متخصصة تستهدف مواجهة مشاكل التنمية الصناعية ومشاكل تمويل المنشآت الصغيرة ؟ وهل يمكن أن تمارس هذه نشاطها بكفاءة في إطار نظام الفائدة ؟ هذا ماسوف نبحثه في القسم التالي من خلال تجارب البلدان النامية - إسلامية أو غير إسلامية - التي تمت في أطر نظم وضعية .

(١) انظر (Levitsky, 1986: 34: p.67)

(٢) K. Saito and D. P. Villanueva, Transactions costs of Credit to Small Sector in the phillippines, World Bank 1978.

(٣) (Levitsky: 34: p68)

(٤) (:34: p 5)

# مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة في أطر نظم وضعية في البلدان النامية *

في نطاق الاهتمام بتمويل المنشآت الصناعية الصغيرة ، كجزء لا يتجزأ من عملية التنمية ، وفى ظروف عجز البنوك التجارية في إطارها التقليدي عن القيام بهذه المهمة ، تمخضت التطورات عن مؤسسات جديدة تستهدف تمويل هذه المنشآت وتنميتها .

واعتمد قيام هذه المؤسسات غالباً على توجيهات أو سياسات حكومية وتعاون مع بعض المؤسسات الدولية المهتمة بقضيتي التمويل والتنمية في البلدان النامية ، واتخذت هذه المؤسسات الجديدة المتخصصة أسماء مختلفة ، ولكنها متقاربة في إظهار هدفها ، مثلا : بنك التنمية ، وبنك التنمية الصناعي ، وهيئة تمويل المنشآت الصغيرة ، وهيئة تنمية المنشآت الصناعية الصغيرة إلخ . . وكان توجه هذه المؤسسات المتخصصة منذ البداية مختلفاً عن البنوك التجارية في أنها تستهدف تيسير موضوع الضمانات وفرض أسعار فائدة منخفضة نسبياً على القروض ومنح فترة سماح بالإضافة إلى تقديم بعض خدمات أخرى استشارية أو مساعدات في مجال الإدارة والتقانة يمكن اعتبارها بمثابة تمويل غير مباشر . وفيما يلي نعرض الملامح البارزة (دون دخول في تفاصيل) لتجارب عدد من البلدان النامية :

## أ ـ تجربة الهند :

من أوائل التجارب الهامة تجربة الهند ، التي ترجع إلى عام ١٩٥٤ . وفى إطار برنامج متكامل لمساعدة الصناعات الصغيرة تستطيع المنشأة أن تحصل على قروض ميسرة من بنك

* بينما نقتصر في عرضنا هذا على تجارب البلدان النامية فإنه تجدر الإشارة إلى أن تجارب بعض البلدان الأكثر تقدما في العالم مثل اليابان والولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا والمملكة المتحدة تستحق الدراسة أيضاً . ففى اليابان مثلاً يبدأ تطبيق نظام لتمويل المنشآت الصناعية الصغيرة فى ١٩٧٣ ، يتضمن حدا أقصى للتمويل عند ٣,٥ مليون ين ياباني وتحديد مدة القرض بنحو اربع سنوات في حالة القروض التي تخصص لشراء آلات ومعدات ، وثلاث سنوات للقروض المخصصة لغرض التشغيل بدون أى ضمانات وبسعر فائدة ٧٪ . وفي الولايات المتحدة الأمريكية أنشئت هيئة فى ١٩٥٣ لمساعدة الصناعات الصغيرة وتم إنشاء شركات متخصصة لإقراض المشروعات الصغيرة ، من بينها الصغيرة جداً التي يقيمها أو يمتلكها قُصَّر أو ربات بيوت أو معوقون أو محاربون قدماء والتي تواجه مشاكل في التسويق على المستوى المحلي . وأحد المزايا الهامة أنه بجانب القروض المباشرة الميسرة لهؤلاء يتم ضمان القروض والتسهيلات الائتمانية التي يمكن أن يحصل عليها أصحاب المشروعات الصغيرة من البنوك ويصل هذا الضمان إلى نحو ٩٠٪ من قيمة القروض . وفي المملكة المتحدة U.K تضمن الحكومة ٨٠٪ من القروض المتوسطة (حتى مبلغ ٧٠,٠٠٠ ٤ استرليني) وفي ألمانيا أنشئت هيئة للتمويل K F W(Kreditanstalt Fur Weideraufbau) لتعمل كبنك تنمية للمشرزعات في الصناعات الصغيرة داخل ألمانيا وخارجها . وقدر كبير من المعلومات عن هذه البرامج تم تجميعه في : دوريات المجالس القومية المتخصصة ، دراسة مشتركة بين المجلس القومى للخدمات والتنمية الصناعية والمجلس القومى للإنتاج والشئون الاقتصادية ـ جمهورية مصر العربية ، القاهرة ١٩٨٨ (مرجع ٢٠)

الصناعات الصغيرة ، أو من بنك التنمية الصناعية بسعر فائدة ٥٪ . ومن المفيد أن نعرض نبذة مختصرة عن هذا البرنامج المتكامل لمساعدة وحماية المنشآت الصناعية الصغيرة ؛ حيث يتضمن نوعا من التمويل غير المباشر أو الدعم . فقد حددت الحكومة الهندية عدداً كبيراً من السلع [1] يقتصر إنتاجها على الصناعات الصغيرة ؛ فلا يجوز لأى قطاع آخر إنتاجها . وتعطي الحكومة أولوية في مشترياتها لمنتجات الصناعات الصغيرة ، وتعطيها علاوة سعرية ١٥٪ تزيد عن السعر الذى تباع به كتشجيع لها ، مع ممارسة رقابة شديدة على جودة المنتجات في نفس الوقت من معهد المقايسات الهندي . وبالإضافة إلى هذا تمنح الحكومة إعفاءات ضريبية على الاستثمارات في التجهيزات والآلات في المشروعات الصناعية الصغيرة ، وتساهم في إعداد المناطق الصناعية الملائمة لتوطنها .

وقد أخذ البعض على التجربة الهندية أن الجهات الرسمية تمادت في مساعدة المشروعات الصغيرة ؛ مما قد يكون له آثار غير ملائمة على الاقتصاد القومي . كذلك انتقدت سياسة أسعار الفائدة المنخفضة في أنها لا تعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال ، وأن لها آثاراً غير حميدة على الاقتصاد القومي ، وسوف نثبت فيما بعد أن هذه الانتقادات تهتم بالدفاع عن نظام الفائدة أكثر مما تهتم بالمصلحة الاقتصادية للمجتمع .

## ب ـ تجربة زامبيا :

أقدمت الحكومة في زامبيا على انتهاج سياسة جديدة تجاه المشروعات الصغيرة بهدف مساعدتها ؛ وذلك عن اقتناع بأن لها إسهاما في حل مشاكل البطالة والتنمية الريفية في الأجل الطويل ؛ فأسست في عام ١٩٧٨ خدمات صناعة القرية Village Industry Service وهى هيئة خاصة ، ولكنها تتلقى دعما من الحكومة لمساعدة الصناعات الصغيرة في الريف على النمو . وفى عام ١٩٨١ أنشأت الحكومة منظمة تنمية الصناعات الصغيرة ، وفي عام ١٩٨٢ تم تعديل لائحة بنك التنمية لتسهيل تمويل الصناعات الصغيرة من خلال تقديم قروض تصل إلى ٩٠٪ من التكلفة الكلية للمشروع . وبعد ذلك تم إنشاء هيئة لتنمية المشروعات صغيرة الحجم Small Scale Enterprises Promotion (SEP LTD.) لكى تكمل مهمة بنك التنمية التي تنحصر في الإقراض ، وذلك بالدخول في مشاركات بأحد طريقين : Participation equity or joint ventures . كذلك اتخذت الإجراءات القانونية

(١) ذكر في «الأهرام الاقتصادى» ص ٨ بتاريخ ١٩٩٠/١١/٢٦ أن عدد هذه السلع قد يصل إلى ٨٦٣ سلعة وليس هذا على سبيل الحصر الشامل . انظر أيضا النشرة الاقتصادية لبنك الاسكندرية ، ص ٤٤ ـ ٤٥ ، مصر ١٩٩١ (مرجع ١٢) .

لمشروع ضمان الائتمان للمشروعات الصغيرة Credit Guarantee حتى يمكن إخراج البنوك التجارية من إطارها التقليدي وإعطائها فرصة لإقراض أصحاب المشروعات الصغيرة ، دون الدخول في مخاطر غير عادية ، والمعروف أن عقبة الضمانات المالية المطلوبة من أكبر العقبات التي تحول بين صغار المقترضين والبنوك التجارية .

ولم تستطع تجربة المشاركات التي قامت بها SEP أن تكمل فجوة الموارد المالية بالنسبة للصناعات الصغيرة فظل الأمر يستلزم الحصول على قروض من أجل رأس المال العامل أو الثابت . فقد لوحظ أن أصحاب الأعمال كانوا مترددين في الدخول في مشاركات مع آخرين لتمويل نشاطهم الجاري أو مشترياتهم الرأسمالية وكانوا يفضلون الاقتراض .[1] ويدل هذا على أن المشاركات تحتاج إلى مناخ ملائم بالإضافة إلى اقتناع نفسي خاص حتى تنجح في أن تحل محل نظام الاقتراض بالفائدة .

وبالنسبة لأسعار الفائدة يذكر Kapijmpanga أن السياسة الحكومية في زامبيا اتجهت إلى خفضها[2] بالنسبة للمشروعات الصغيرة دون غيرها من المقترضين . لذلك فإن بنك التنمية في زامبيا وهيئات أخرى للتمويل اتجهت إلى منح المشروعات الصغيرة قروضاً عند ٣٪ أقل من السعر العادى للإقراض .

## ج - تجربة ليبريا :

بدأ اهتمام الحكومة الليبرية بتنمية المشروعات الصغيرة مع بداية حقبة الثمانينات ، واتخذت بعض الإجراءات التي حاولت أن تتناول مشاكل هذه المشروعات من عدة جوانب ؛ فبدأ برنامج منظمة تمويل المشروعات الصغيرة (SEFO) بغرض توسيع وتنويع نطاق المساعدات التمويلية لها من خلال نظام الإجارة Leasing والتمويل بالمشاركات ، بالإضافة إلى منح قروض قصيرة وطويلة الأجل ، حسب الحاجة وأعطيت الأولوية في التمويل للمشروعات التي تعمل في قطاع تصنيع الأخشاب Wood Working ؛ ولكن هذا لم يمنع من تمويل الخياطين (تفصيل وحياكة الملابس) والبنائين وغيرهم من صغار الصناع . بالإضافة

---

(١) هذه المعلومات مستمدة من مقالة نشرت في ١٩٨٥ . ولم أستطع الحصول على معلومات مكملة للفترة التالية ، فلم أتمكن من الحكم على التطورات ويمكن مراجعة (Kapijmpanga :34: p 15-17) . . وثمة احتمال أن يكون تخوف صغار أصحاب الأعمال من المشاركة لاسباب غير موضوعية أو ربما كانت شروط المشاركات غير ملائمة من وجهة نظرهم فالمشاركة في الواقع تتيح تمويلا بشروط ميسرة في العادة ؛ حيث لا تكون هناك تكلفة محددة للتمويل بشكل مسبق . . كذلك فإن المشاركة تنشىء حافزاً لدى أصحاب المشروعات الصغيرة للادخار والاستثمار في مشروعاتهم .

(٢) Kapijmpanga مدير SEP في وقت نشر مقالته لا أدرى استمر بعد ذلك أم لا . . (انظر Kapijmpanga :34: p 17)

إلى ذلك ؛ فقد اهتمت SEFO بإعطاء المشورة في الأمور التنظيمية والتقانية لصغار الصناع . وهذا يعتبر بمثابة تمويل غير مباشر لهم . والتقارير المتاحة إلى منتصف الثمانينات تذكر أن SEFO عانت من مصاعب تمويلية في بداية نشاطها . وتمثلت المشكلة الأساسية في ارتفاع تكاليف القرض الذي تم به تمويل نشاط SEFO ، فكانت الفوائد وحدها تأكل نحو ٨٠٪ من الدخل الإجمالي الذى يتحقق لها من عملياتها [١] ، وقد اقترح (حينذاك) أن تزداد منحة الحكومة للمؤسسة التمويلية SEFO ، بالإضافة إلى الحصول على قروض بشروط أيسر من البنك الليبرالي للتنمية والاستثمار LBDI وبعض المصادر الأخرى مثل FMO وذلك حتى لا تتعثر SEFO وتنتهى إلى الفشل . [٢] وقد أمكن بالفعل في ١٩٨٣ / ١٩٨٤ خفض سعر الفائدة من LBDI إلى ٥٪ بدلا من ١٠٪ .

وهكذا يتضح مرة أخرى أن نظام الفائدة يظل هو القيد الأساسي الذى يطلق أو يعرقل حركة المؤسسات الجديدة التي تستهدف تمويل الصناعات الصغيرة ، وبالطبع فإن المدافعين عن نظام الفائدة سيجدون في هذه العبارة مايثير عجبهم ؛ لأن الكفاءة في استخدام الأموال لا تتحقق إلا عن طريق نظام الفائدة . هل هذا صحيح ؟ .

## د ـ تجربة تايلاند :

انطلقت التجربة من واقع الصعوبات الجمة التي تعانيها الصناعات الصغيرة في الاقتراض من البنوك التجارية بسبب مسألة الضمانات المالية . وفى سنة ١٩٨٤ قامت هيئة تمويل الصناعة في تايلاند Industrial Finance Co-operation of Thailand IFCT بفتح شباك لتقديم الائتمان للصناعات الصغيرة . وبعد عام واحد تمت الموافقة على تمويل ١١٦ مشروعاً في حدود ١٢ مليون دولار أمريكي بشروط ميسرة بالمقارنة بالبنوك التجارية . ومن البداية رأى رجال الهيئة IFCT أهمية إقامة العلاقات الشخصية مع أصحاب المشروعات الصغيرة من أجل إنجاح برنامج المساعدات . وكان هناك مراقبة لتكاليف المشروع الصغير عن قرب لمعرفة مقدرته على النجاح والاستمرار في المستقبل لأجل تفادي الديون المعدومة والتي يمكن أن يؤدي تزايدها إلى فشل برنامج المساعدات . [٣]

---

(١) انظر (Morris, R. M: 34 :p.23) وقد تم تمويل القرض المتقدم من البنك الاهلي الليبري NBL لمؤسسة SEFO بفائدة ٥ ، ١٠٪ وكانت المؤسسة تطالب بخفض الفائدة إلى ٥ ، ٢٪ (بيانات ١٩٨٣ ـ ١٩٨٤) .

(٢) انظر (Morris, R. M: 34 :p.23) FMO هى Netherlands Development ٢٥٠ Finance - ولها دور في تمويل المنشآت صغيرة الحجم في البلدان النامية ، كذلك كان هناك تمويل خارجي للصناعات الصغيرة من البنك الدولى W. B بتنظيم مع NBL البنك الأهلي الليبري .

(٣) (Kongsiri, A: 34: p. 28)

واعتبرت المشاركات في رأس المال أول وأهم مصدر يعتمد عليه في تمويل تنمية المشروعات الصغيرة . ومع ذلك وجد أن هناك عقبة أساسية في إتمامها عن طريق سوق رأس المال في تايلاند .

والواقع أن أسواق رأس المال في البلدان النامية ، إما متخلفة أو غير موجودة ، بالإضافة إلى الصعوبات الخاصة التي سوف تواجه تسويق أسهم للمشروعات الصغيرة ؛ حيث إن هذه قد لا تكون في تقدير المتعاملين مربحة ؛ مثل أسهم المشروعات الكبيرة . وربما أن الممولين الأجانب (خاصة الهيئات والمؤسسات الدولية المهتمة) يستطيعون المساعدة بشكل فعال في تنمية أسواق رؤوس الأموال في البلدان النامية . [(١)]

كذلك ؛ فإنه لم يكن ممكنا الاعتماد على سوق رأس المال المحلي بإصدار سندات للمشروعات الصغيرة تحمل فائدة محددة ، ولها أجل محدد . فسوق رأس المال في تقدير الخبراء لم يكن ناضجاً للسندات تماماً مثلما هو غير ناضج للأسهم . وبالإضافة إلى هذا قيل ان سندات المشروعات الصغيرة تحتاج إلى شرطين حتى لا يعرقل نموها : أن تكون طويلة الأجل نسبياً ، وأن تحمل فائدة منخفضة نسبيا . وكلا الشرطين كفيلان بجعل هذه السندات في موقف تنافسي ضعيف مع السندات الأخرى للمشروعات الكبيرة أو الحكومية . وكان مما اقترحه أحد الخبراء التايلانديين قيام الحكومة بضمان سندات المشروعات الصغيرة . [(٢)]

وبالرغم من أهمية التسهيلات الائتمانية من البنوك التجارية للمشروعات الصغيرة لأجل تمويل رأس المال العامل Working Capital إلا أن أصحاب هذه المشروعات كانوا يواجهون الصعوبات التقليدية في الحصول عليها . ولقد اقترح لذلك أن تقوم المؤسسة التي تسعى لمساعدة المشروعات الصغيرة بتنظيم الحصول على الائتمان المطلوب من البنك المركزي أو الحكومة ؛ وذلك حتى تحتفظ الأرصدة طويلة الأجل لتمويل الأصول الثابتة . [(٣)]

ومن خلال التجربة وجد أيضاً أن الحصول على المساعدات التمويلية من الخارج أمر ضروري لتنمية الصناعات الصغيرة ، وأن الحكومة يجب أن تقوم بدور هام للحصول على

---

(١) (Kongsiri, : 34: p. 29)

(٢) (Kongsiri, : 34: p. 30)

(٣) المرجع السابق .

هذه المساعدات في شكل قروض أو غير ذلك ، وأن تقوم بعض الهيئات أو المؤسسات المختصة نيابة عن الحكومة في تحمل مسئولية توزيع هذه المساعدات على المشروعات الصغيرة في إطار معايير اقتصادية سليمة ؛ بحيث تتم تغطية تكلفة رأس المال الأجنبي . ومع ذلك فإن المشاكل الناجمة عن التضخم وتغير سعر الصرف الأجنبي بالنسبة لقيمة القروض الأجنبية يجب أن تنال اهتماماً خاصاً من الحكومة ؛ لأنها قد تكون أكبر بكثير من طاقة المشروعات الصغيرة . (١) ومسائل المساعدات التمويلية الأجنبية ومشاكلها بالنسبة للصناعات الصغيرة متكررة في تجارب البلدان النامية الأخرى (وان لم يأت ذكرها) إلا أن علاقات تايلاند المتزايدة مع العالم الخارجي المتقدم أعطت لهذه الناحية أهمية خاصة .

## هـ - تجربة بيرو :

اقترنت مساعدة الصناعات الصغيرة بنمو الحركة التعاونية في بيرو . ولقد قامت المؤسسة المركزية للائتمان التعاوني في بيرو Central De Credito Cooperativo (CCC) بمد نشاطها ليشمل مجال تمويل المشروعات الصغيرة في الثمانينات . وكانت الإدارة مقتنعة منذ البداية أنها لكي تؤدى عملها بنجاح مع المشروعات الصغيرة لا بد أن تكون قادرة على التفاهم وإقامة الصلات مع إصحابها الذين يجري نشاطهم غالباً في القطاع غير الرسمي ، ونتيجة لهذه الاستراتيجية امكن تقديم التمويل لكل حالة بشكل مرن جداً يتفق معها ، وذلك بالنسبة لسعر الفائدة على القرض أو فترة السماح . (٢) وكما ذكر رئيس قسم المشروعات الصغيرة في مؤسسة CCC كان من الضروري أن يتم التحرر من الأنماط التقليدية ، وأن تتعلم الإدارة من أصحاب الأعمال في المشروعات الصغيرة ، وكذلك تساعدهم وألا تقع في أخطاء نسخ بعض أفكار نظرية غير صالحة لبيرو من بلدان أخرى . (٣)

واتجهت سياسة CCC إلى تفضيل تمويل رأس المال العامل على أساس فترات قصيرة بمتوسط ثلاثة أشهر ، ولكن قابلة للتجديد حسب الحالة ، أما تمويل رأس المال الثابت فخضع لدراسات خاصة ووضع له جدول يتفق مع ظروف الأرصدة النقدية لدى CCC . (٤) واستعانت المؤسسة أيضاً بالتمويل الأجنبي من FMO ؛ لتساعد المشروعات الصغيرة بشروط

(١) (Kongsiri : 34: p. 32-34)

(٢) (Valdez : 34: p. 40)

(٣) (Valdez : 34: p. 39)

(٤) (Valdez : 34: p. 40)

ميسرة نسبياً مع الاهتمام بتقديم مساعدات في مجالات التدريب والتقانة والإدارة .[(١)]

وبالنسبة لأن نشاط معظم المشروعات الصغيرة يجري في القطاع غير الرسمي ، ويمثل أحد الأسباب الهامة لحرمانها من الحصول على الائتمان من البنوك التجارية ، كان يقترح أن تعطى هذه المشروعات مساعدات حتى تتحول إلى القطاع الرسمي ، ولكن المسئولين في ccc رأوا في ذلك حلاً غير عملي ؛ فالتحول إلى القطاع الرسمي كما قيل ليس له اهميته لتنمية هذه المشروعات الصغيرة ، بل إن تكلفته سوف تكون عالية ؛ حيث يدخلها في إطار مشاكل رسمية قانونية ومشاكل ضريبية يمكن أن تعرقل نشاطها تماماً . ورأت مؤسسة ccc أن تواجه مشكلة الائتمان المصرفي مواجهة عملية دون اشتراط تحول المشروعات الصغيرة إلى القطاع الرسمي . وذلك بتوفير ضمان لها من قبل بعض الهيئات أو المنظمات . ومما يذكر أن بعض الهيئات الأمريكية أودعت رصيداً بالدولار لدى مؤسسة ccc لضمان الائتمان للمشروعات الصغيرة النشطة في القطاع غير الرسمى .[(٢)]

ومن المشاكل البارزة التي واجهت مؤسسة ccc في جهودها لمساعدة المشروعات الصناعية الصغيرة ـ التضخم الجامح والتدهور المستمر في قيمة العملة الوطنية . فقد كان لهاتين المشكلتين أثرهما المباشر في زيادة تكلفة الموارد المالية المقترضة من الخارج (مثل قرض FMO) . وقيل : إنه كان من الضروري لذلك أن تعمل على تحميل سعر فائدة مرتفع بشكل فاعل على القروض حتى يمكن تغطية خسائر الصرف Exchange Losses بالنسبة للموارد المالية الأجنبية . والواقع أن هذه المشكلة لم تصادف مؤسسة ccc في بيرو وحدها (وإن كانت شديدة الحدة مع المعدل المرتفع للتضخم وتدهور سعر العملة الوطنية في الخارج) بل صادفت معظم المؤسسات والهيئات في البلدان النامية التي حصلت على تمويل من أجل التنمية .

وبالإضافة إلى ما سبق كانت هناك مشكلة السياسة النقدية بالنسبة لسعر الفائدة . فقد رفع سعر الفائدة رفعاً غير عادي في بعض الفترات في إطار سياسة محاربة التضخم . فوصل سعر الفائدة الفعلي إلى ١٥٤٪ في آخر عام ١٩٨٤ وإلى ١٩٠٪ في فبراير ١٩٨٥ ثم ٢٧٣٪ في يوليو ١٩٨٥ ، وذلك قبل أن يبدأ في الهبوط مرة أخرى . وكان معنى هذا أن ترتفع تكلفة القروض على الجميع . وقد تأثرت المشروعات الصغيرة تأثراً بالغاً بهذه

---

(١) FMO هى .Netherlands Development Finance Co . انظر أيضا (34) المرجع السابق ، P. 39 .

(٢) Pan American Union على سبيل المثال : انظر أيضا (Valdez : 34: p. 42)

السياسة حتى قيل : إنها كانت تقترض من السوق غير الرسمي على أساس معدلات يومية للفائدة بلغت نحو ٨٠٠٪ و ١٠٠٠٪ . [١]

وهكذا فإنه بالرغم من وجود بعض الجهود الجادة في سبيل تمويل وتنمية المشروعات الصغيرة ، فإن العقبات الكبرى تنبعث من نظام الفائدة : من المؤسسات التمويلية التي لا تعمل إلا بالفائدة ، وعلى رأسها البنوك التجارية ؛ حيث هى من أهم مصادر الائتمان قصير الأجل ، ومن السياسة النقدية التي تعتمد على آلية الفائدة لتصحيح الأوضاع الاقتصادية المختلة ، ومن القروض الدولية المحملة بالفوائد وتزايد عبئها في ظل ظروف التضخم وارتفاع سعر الصرف الأجنبي .

## و - تجربة مصر :

أنشىء بنك التنمية الصناعية .Industrial Development B في سنة ١٩٧٥ كبنك متخصص في تمويل وتنمية الصناعة ، وأنشئت فيه إدارة للصناعات الصغيرة والحرفيين في سنة ١٩٧٩ . [٢] واتجهت نسبة القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة من إجمالي إقراض البنك إلى الزيادة المتتالية من ٣٢,٩٪ في عام ١٩٨١/٨٠ إلى ٤٣,٣٪ في عام ١٩٨٥/٨٤ . ثم هبطت نسبة القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة (وغيرها من الفئات المصنفة معها) بعد ذلك ، وإلى عام ١٩٨٨/٨٧ لم تسترد هذه النسبة مستوى عام ١٩٨٥/٨٤ . [٣] وهذا مما يدل على أن سياسة مساعدة الصناعات الصغيرة لم تستقر ، ولم تلق بعد الاهتمام الكافى ؛ ربما لأن التعامل المصرفي مع أصحاب المشروعات الصغيرة والحرفيين يستدعى جهازاً أكبر من العاملين وخبرة ودراية بالعمليات المصرفية الصغيرة والمتكررة بشكل متنوع ، وليس نمطيا .

وهناك مؤسسات مصرية أخرى ، مثل صندوق التنمية المحلية ، وصندوق دعم الصناعات الريفية والبيئية ، ومشروع التعاون العلمي والتكنولوجي للصناعات الصغيرة ، وجمعية تشجيع الصناعات الصغيرة للخريجين ، وكلها تعمل في مجال تمويل وتنمية نشاط

---

(١) (Valdez : 34: p. 43)

(٢) وأهم اختصاصات هذه الإدارة مباشرة قروض الصناعات الصغيرة والحرفيين والتعاونيات والمهنيين ذات الأجل والبيع بالتقسيط ، وإرشاد أصحاب الطلبات من هذه الفئة إلى إجراءات التعامل مع البنك وفحص طلباتهم بأنواعها والقيام بأعمال والقيام باعمال المعاينة والاستعلام ودراسة السوق ومصادر الخامات والمعدات ، وذلك بالإضافة إلى وضع وتنفيذ السياسة المصرفية الخاصة بالائتمان طويل الأجل والقروض الصغيرة . راجع (بنك الإسكندرية : ١٢ : ص ٥٣) .

(٣) باستثناء ١٩٨٣/٨٢ حيث انخفضت النسبة من ٣٧.١٪ في ١٩٨٢/٨١ إلى ٣١.٨٪ فيها ، والبيانات المذكورة من (بنك الاسكندرية : ١٢ : ص ٥٤) وقد وصلت النسبة في ١٩٨٧/ ١٩٨٨ إلى ٣٦.٤٪ .

الحرفيين وأصحاب المشروعات الصناعية الصغيرة . إلا أن الشواهد تدل على أن جهود هذه المؤسسات إجمالاً مازالت محكومة بالقيود البيروقراطية ، وأن ما تقدمه من تمويل لا يسد حاجة أصحاب الطلبات على المستويين الجزئي والكلي . وللأسف فليس لدينا تقارير نحتكم إليها لتقدير الفجوة بين طلبات التمويل من أصحاب المشروعات الصغيرة أو الحرفيين ومقدار الموارد المالية المتاحة من قبل المؤسسات المذكورة .

وبالرغم من أن البنوك التجارية في مصر قامت بدور غير تقليدي في تمويل وتنمية الصناعة ، ابتداء بتجربة بنك مصر الوطنية التي قادها طلعت حرب في الثلاثينات ، ثم تجربة الستينات في ظل القطاع العام والتخطيط الاقتصادى ، إلا أنها لم تقحم نفسها في تمويل الصناعات الصغيرة لمبررات عديدة تتماثل مع مبررات البنوك التجارية في كل العالم (راجع ما سبق ذكره بهذا الشأن في آخر قسم ٣) . وعلى أي حال ؛ فإن سياسة البنوك التجارية في مصر سارت تبعاً لأوامر الدولة وتوجيهاتها من الستينات إلى الثمانينات ، حينما بدأت الإدارة تتحرر تدريجياً من النمط التقليدى الذى فرضه عليها وضعها في القطاع العام . ولم يكن في أوامر الدولة أو توجيهاتها خلال فترة التصنيع في الستينات ، أو في الفترات التالية ما يخص مساعدة الصناعات الصغيرة ، بل كان التركيز منصباً على تمويل وتنمية الصناعات الكبيرة . ومع التطورات الاقتصادية في اتجاه تحرير الاقتصاد المصري وإعطاء المشروع الخاص دوراً أكبر ، تنبهت مجموعة البنوك التجارية الكبرى في إطار حرية الإدارة (وما زالت داخل القطاع العام) إلى مشاكل الائتمان للصناعات الصغيرة . وفى اتجاه مساعدة هذه الصناعات قامت البنوك بتكوين شركة مساهمة تتولى ضمان مخاطر القروض التي تطلبها المشروعات الصغيرة . وقد ساهم في إقامة هذه الشركة (شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للمشروعات الصغيرة) عشرون بنكا ، وبلغ رأسمالها ٢,٥ مليون جنيه مصري (سعر الصرف ٢ جنيه مصري للدولار في عام ١٩٩٠) بالإضافة إلى ٦٠ مليون جنيه مصري تم اقتراضها من الحكومة المصرية ، من أموال المساعدات الأمريكية .[١] وتقوم الشركة بضمان ٥٠٪ من الائتمان المصرفي الممنوح من البنوك للمشروعات الصناعية الصغيرة في كافة الأنشطة ، ويمكن للمشروع الواحد الاقتراض في حدود ٥٠ ألف جنيه مصرى ، يحصل عليها بالجنيه المصرى أو بالدولار ، على أن يتم السداد بنفس العملة .[٢]

(١) تدهور سعر الجنيه المصري مشكلة كبرى ، فقد ارتفع سعر الدولار من نحو ٢ جنيه للدولار في ١٩٩٠ حتى أصبح ٣,٣٣ جنيهات للدولار فى عام ١٩٩٣ .

(٢) (بنك الإسكندرية : ١٢ : ص ٥٢) وجريدة الأهرام (مصر) ١٩٩٠/٣/٩ .

وبالإضافة إلى ما سبق ساهمت البنوك الإسلامية في تمويل الصناعات الصغيرة في مصر ، ولكننا نرجىء هذا إلى قسم مستقبل فيما بعد .

## ز ـ تجربة إندونيسيا :

تمكنت إندونيسيا في خلال السبعينات وبداية الثمانينات مع زيادة إيراداتها من البترول أن تنمي حجم قطاعها الصناعى . وكان الطابع المميز لهذه التنمية الصناعية ممثلاً في الاستثمارات الضخمة في القطاع العام والتي اقترنت بالتقانة المكثفة لرأس المال . وقد ترتب على هذه السياسة إهمال واضح أو تحيز ضد قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة ، والتي كونت نحو ١٥٪ من إجمالي القيمة المضافة للقطاع الصناعي في منتصف الثمانينات . ومما يذكر هنا أنه بينما حصلت المشروعات الضخمة على ائتمان مباشر منخفض التكلفة فإن المشروعات الصناعية الصغيرة لم تحصل إلا على بعض التمويل المدعم في إطار برامج محددة ، (برنامج Investment Credit - Program وبرنامج Small Permanent Working Capital Program).

فالتمويل بالفائدة المنخفضة من المصادر المصرفية لم ينفع المشروعات الصغيرة أو متوسطة الحجم ؛ حيث حصلت المشروعات الكبيرة على معظم الائتمان المتاح . وكانت البنوك التجارية بطبيعتها تفضل منح القروض في الحالات التي تقل فيها المخاطرة ، وهى بداهة ليست حالات المشروعات الصغيرة .(١)

وفي إطار مشروع لتنمية الصناعات الصغيرة Small Enterprise Development Project وبالرغم من الاحتياطات التي اتخذت من ناحية تدريب موظفي البنوك على القيام بأعمالهم على الوجه المطلوب إلا أن البرنامج فشل في تحقيق أهدافه . ومن جملة الأسباب التي ذكرت لهذا الفشل : وجود معايير ضعيفة في عمليات اختيار العميل الذي يستحق التمويل ، والفوائد المدعمة ، وانخفاض نسبة العائد للبنوك في وساطتها المالية ، والتهاون في تأمين أو ضمان الائتمان ؛ الأمور التي أدت في النهاية إلى ضعف معدلات الاسترداد للقروض وارتفاع نسبة الديون المشكوك فيها أو المعدومة . كذلك قيل : إن من أسباب فشل البرنامج قلة خبرة أصحاب المشروعات الصغيرة وعدم إعطائهم المشورة الكافية .(٢)

وفي أواخر الثمانيات تقدمت الحكومة الإندونيسية بطلب قرض من البنك الدولي ، مقداره مائة مليون دولار أمريكي (على أساس الشروط المعتادة) ،

---

(١) انظر (World Bank : 54 : p. 5-6)

(٢) انظر (World Bank : 54 : p. 9)

ويخصص لتمويل وتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم ، على أن تساهم المشروعات المستفيدة بمبلغ ٥٩,١ مليون دولار ، ومجموعة من البنوك الإندونيسية (١٣ بنكا تقوم بمباشرة تنفيذ عمليات التمويل) تساهم بمبلغ ٢٥ مليون دولار . وبالإضافة إلى هذا تساعد اليابان بمبلغ ٣,١ ملايين دولار «من بينها ٢ مليونان من مصادر محلية إندونيسية» وتساعد الأراضي الواطئة Nether Lands بمنح وقرض بإجمالي ٦,١ ملايين دولار (من بينها ٣,٧ ملايين من مصادر محلية إندونيسية) . وعلى ذلك بلغت ميزانية البرنامج ١٩٣,٣ مليون دولار أمريكي ، ومساهمة البنك الدولي فيها ٥٢٪ ، والمستفيدون من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة ٣٠٪ ، والبنوك الإندونيسية ١٣٪ ، واليابان ٢٪ ، والأراضي الواطئة ٣٪ .[1] أما المبادىء التي أرسيت في هذا البرنامج التمويلي للصناعات الصغيرة ؛ فمن أهمها : تقديم مساعدات تقانية ذات مستوى عال ، وتقديم ائتمان خال من الدعم . والدفاع عن الائتمان غير المدعم يساعد على الاختيار السليم للمشروعات الاستثمارية ، ويساعد المنشآت الصغيرة في نموها حتى تصبح ذات قدرة مالية تمكنها من الاقتراض مباشرة من الجهاز المصرفي . كذلك كان من المبادىء إعطاء مشورات تنظيمية لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة حتى يستطيعوا اقتناص الفرص الجديدة ، ويتمكنوا من التخطيط والتنفيذ السليم لأعمالهم ، وكذلك من «التحديث» والتوسع وتنويع النشاط ؛ وبذلك يسهمون بأكبر قدر في تنمية الناتج والتوظف في القطاع الصناعي .

ويمكن باختصار القول بأن البرنامج تكوّن من شقين : الأول يخص التمويل المباشر ، والثاني يخص المساعدات التقانية والتنظيمية ، وهى بمثابة تمويل غير مباشر . وبالنسبة لسعر الفائدة على القروض التي تحصل عليها المشروعات الصغيرة والمتوسطة ؛ فقد اتفق أن يكون مساوياً لمتوسط مرجح لأسعار الفائدة المدينة على الودائع في البنوك التي تتولى تنفيذ البرنامج . وقد حسب هذا السعر وفقاً لبيانات سنة ١٩٨٨ فوجد مساوياً نحو ١٣,٦٪ في السنة ، وكان هذا سعرا موجباً بالقيم الحقيقية Real Terms . وتحدد المبلغ الأقصى للقرض في أى حالة بـ ٣٧٥,... دولارا أمريكيا ، يمكن أن يضاف إليه كحد أقصى ٤٠٪ لرأس المال العامل ، أى ١٥٠,... دولارا أمريكيا . كما تقرر إلزام كل بنك من البنوك الثلاثة عشر المشاركة في تنفيذ البرنامج بدفع رسوم عن المبالغ التي تبقى لديها غير مستخدمة من برنامج المساعدات .

ويلاحظ على التجربة الإندونيسية الأخيرة أنها صممت وفقاً للمعايير التي سادت

---

(١) المرجع السابق P. 27 .

مؤخراً في المناقشات الخاصة بتمويل المشروعات الصغيرة في أطر النظم الوضعية القائمة على الفائدة . فالمشروعات يجب أن تتحمل تكلفة الأموال التي تستخدمها ؛ فتدفع أسعار فائدة موجبة حقيقية وغير مدعمه . كما يجب على أصحاب المشروعات أن يسهموا في تمويل مشروعاتهم ؛ وذلك للتأكد من جديتهم . ومع الاهتمام بتقديم المساعدات التقانية والتنظيمية تقل مخاطر السداد ، وترجع النسبة الكبرى من الأموال مرة أخرى لمصادر التمويل ، بالإضافة إلى الفائدة التي حملت عليها ، وهذا هو المطلوب في النهاية . يتم تمويل الصناعات الصغيرة مع أقل قدر من المخاطرة لمصادر التمويل مع تحقيق عائد مناسب لهذه المصادر .

## ح - خلاصات ونتائج مستفادة من تجارب تمويل الصناعات الصغيرة في الأطر الوضعية :

باستثناء تجربة الهند ؛ فإن التقارير والدراسات الخاصة بتجارب البلدان النامية في مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة لم تختلف في جوهرها ، وإن اختلفت بعض الشيء في تفاصيلها من خلال الممارسات العملية .[(١)]

واتضح أن مواجهة مشاكل التمويل للصناعات الصغيرة تمت عن طريق مؤسسات جديدة ، لها سياسات جديدة غير تقليدية وبتوجيه أو بدعم مالي من الحكومات ، وكذلك بمساعدات من هيئات أو مؤسسات دولية . وكذلك قامت البنوك التجارية في بعض الحالات بدور غير تقليدي في مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة .

واتخذت مجابهة مشاكل التمويل في البلدان النامية اتجاهين رئيسين ؛ وذلك من خلال الأطر الوضعية القائمة فيها : اتجاه نحو تنمية مصادر التمويل عن طريق المشاركة ، واتجاه نحو تطوير التمويل الذى يعتمد على الإقراض بالفوائد ، وهو الأقوى . والاتجاه الأول لم يكن ظاهراً إلا في بعض الحالات . وفي رأينا أن العقبة الأساسية التي واجهت تنمية التمويل بالمشاركة في حالة المشروعات الصغيرة تمثلت في عدم وجود صيغ جيدة أو ملائمة لكيفية

---

(١) وهناك تجارب مماثلة في بلدان نامية أخرى لم تذكر في الصفحات السابقة على سبيل المثال : شركة تمويل المشروعات الصغيرة (.SEFCO LTD) في نيروبي بكينيا ممولة أيضاً بمساهمات محلية من شركات تمويل وبنوك تنمية محلية من جهة وبقروض ميسرة من جهة أخرى ، ومؤسسة تمويل التنمية في سيلان (DFCC) والتي تضم قسماً خاصاً لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة . وفي حالات أخرى قامت البنوك التجارية بدور غير تقليدي مثل حالة إندونيسيا ، وذلك بتوجيه من الحكومة وفقاً لبرامج محددة المعالم وبمساعدات أجنبية .

المشاركة . ولوحظ من بعض التجارب أن أصحاب المشروعات الصغيرة لم يكن لديهم رغبة في مشاركة غيرهم لهم . فبالرغم من أن قيام معظم هذه المشروعات يعتمد أصلا على أسلوب المشاركة إلا أنه يبدو أن قبول هذا الأسلوب يختلف من حالة الأقارب والأصدقاء إلى حالة الآخرين .

أما الالتجاء إلى سوق رأس المال للتمويل عن طريق أسهم أو سندات فلم يكن فى الحسبان ، أو لم يكن مجديا ؛ لإن معظم البلدان النامية لا تزال تفتقر إلى أسواق مالية منظمة وناضجة ، وربما تفتقر إليها على الإطلاق . وحتى في حالة وجود سوق مالية منظمة وناضجة ؛ لابد من تدخل طرف ثالث لضمان الأوراق المالية أو لتحمل مهمة تسويقها .

أما الاتجاه الثاني نحو تطوير التمويل القائم على الإقراض بالفوائد فقد تمخض عن شكلين غير متلازمين ، وإنما متتابعان زمنيا في معظم الحالات .

وقام الشكل الأول على أساس التسهيل في الائتمان المقدم للصناعات الصغيرة بتقديم قروض متوسطة أو طويلة الأجل لها ، بفترات سماح وبأسعار فائدة منخفضة (مدعمة) بالإضافة إلى عدم التشدد في الضمانات المالية ، وتحمل أعباء الانخفاض في الفائدة الحقيقية في ظل التضخم (حتى إن الفائدة الحقيقية كانت سالبة في حالات) وتحمل أعباء ارتفاع سعر الصرف الأجنبى في حالة التمويل الخارجي . وفى حالات خاصة (أو خاصة جداً) كان هناك تيسيرات إضافية تمثلت في قصر إنتاج سلع معينة على قطاع الصناعات الصغيرة والتكفل بشرائها عن طريق الحكومة بأسعار مدعمة (حالة الهند) .

أما الشكل الثاني (وهو التالى زمنياً) والذى قيل إنه استفاد من التجربة في ظل الشكل الأول فقد قام على أساس فرض سعر فائدة يعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال في المجتمع ، ولا يهمل في أخذ ضمانات ، ولكن ليس على النحو التقليدي المعمول به فى البنوك التجارية ، على سبيل المثال : ضمان من الحكومة أو من هيئة متخصصة لمساعدة المشروعات الصغيرة ، ويستلزم مشاركة المشروعات الصغيرة في تمويل عملياتها حتى يضمن جديتها . والفلسفة الأساسية وراء كل هذا هى أن التساهل في منح الائتمان للمشروعات الصغيرة ليس في مصلحتها ولا مصلحة الممول . فالائتمان السهل يذهب إلى من يستحق ومن لا يستحق . فإذا كان نشاط المشروع الصغير غير ناجح فإن حصوله على الائتمان يعني مديونية ومشاكل قانونية تالية ، وربما ينتهي الأمر إلى التصفية ، أما للممول فهو يعنى ديناً رديئاً وربما معدوماً . كما أن التمويل بسعر فائدة منخفض عن السعر الذى يعكس التكلفة

الحقيقية لرأس المال له آثاره السيئة ـ كما يقال ـ لإنه يعني الاستخدام غير الرشيد لعنصر نادر في المجتمع .[١] ويعتقد أنصار هذا الاتجاه أن كل ما يتبع من إجراءات مع المشروعات الصغيرة قبل تمويلها ليس تشديداً عليها ، وإنما هو تدقيق للتأكد من سلامة استخدام الأرصدة المتاحة لتمويلها ، وإن التسهيلات الحقيقية تأتي عن طريق إتاحة المساعدات التقانية والتنظيمية لها .[٢]

لقد كان في الاتجاه الأول للتيسير في عمليات تمويل الصناعات الصغيرة محاولة حقيقية لمساعدتها ، ولكنه لم ينجح في إطار نظام الفائدة ، وتغلب الاتجاه الثاني ؛ لإنه يلائم منطق هذا النظام . فالنقطة الجوهرية في نظام الفائدة أن رأس المال عنصر نادر ، وعلى من يريد استخدامه أن يدفع ثمنه أو تكلفة استخدامه مقدماً ؛ فإذا كانت هناك منافسة بين مشروعات كبيرة ومتينة مالياً ومشروعات صغيرة وضعيفة مالياً فستحصل الأولى على كل ماتريد ، أما الأخيرة فستحصل على البقايا أو الفتات وبالشروط التي تضمن مقدرتها على رد ديونها بطبيعة الحال .

والسؤال هو : إذا كان هذا النظام في جوهره مرهقا بصفة خاصة للمشروعات الصغيرة ؛ فلماذا لا يحدث تطور في اتجاه تغييره واستبداله ؟ ويبدو من استعراض تجربة البلدان النامية أن النظام قوي لدرجة أنه يدافع عن بقائه بالرغم من تعارضه مع مصالح فئة ليست قليلة الأهمية في النشاط الاقتصادي وفي المجتمع .

من جهة أخرى ؛ هل هناك سعر فائدة يعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال ؟ سعر توازني يعكس الندرة النسبية لهذا العنصر الإنتاجي في المجتمع ؟ هل يتحدد هذا بالطلب على الاستثمار وعرض المدخرات ؛ كما قال الكلاسيكيون ، أو يتحدد بالطلب على الأرصدة القابلة للإقراض Loanable Funds وعرضها كما في أطاريح المدرسة المنيو كلاسيكية بأشكال مختلفة ؟ أم يتحدد بالطلب على النقود وعرضها ؛ كما يقول كينز ؟ أم أن البنك المركزى هو الذي يحدده بالخبرة والممارسة في إطار متغيرات عديدة ؛ مثل الرغبة في الحد من التضخم داخلياً ، أو الحد من تدهور سعر العملة الوطنية خارجياً تجاه العملات الأجنبية ؟ أم أنه يتحدد بصورة غير رشيدة في إطار جهل المسئولين عن السياسة النقدية ؟[٣] الواقع

---

(١) World Bank 1987; 52 : pp- 117-122

(٢) انظر صفحات عديدة في مرجع رقم (34) والذي يحتوي على مجموعة من مقالات ندوة عن تمويل المشروعات الصغيرة عقدتها (FMO) مثلا صفحات وآراء :
(Huchting - Radeke : p. 62) ' (Kongsiri : p. 35) ' (Reade : pp. 51-53)

(٣) لقد تشكك ميلتون فريدمان في مقدرة المسئولين عن السياسة النقدية في البلدان المتقدمة ونحن أولى بالشك في البلدان النامية . بل إن هناك من الدلائل الكثيرة ما يؤكد «العجز» عن وضع أى سياسة نقدية سليمة في ظروف البلدان النامية .

أن وجود سعر فائدة توازني يعكس التكلفة الحقيقية لعنصر رأس المال في المجتمع أو ندرته النسبية «وهم كبير» أو «تمثال أصم» يقدس بلا مبررات مقبولة علمياً .[(١)]

فإذا سقطت فكرة سعر الفائدة الذي يقيس التكلفة الحقيقية لعنصر رأس المال ، ويعكس ندرته النسبية في المجتمع سقطت أفكار كثيرة يتمسك بها المدافعون عن ضرورة تحميل القروض للمشروعات الصغيرة بأعباء لا يطيقونها [(٢)] بحجة أن في نظامهم هذا دفاعا عن الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية في المجتمع .

وحتى إذا فرضنا أن سعراً معيناً للفائدة قد تحدد بطريقة ما في الواقع العملي سمي سعراً توازنيا (وهذا فرض جدلي) فهل يمكن أن يحقق هذا ما يسمى بالتوزيع الأمثل أو يحقق أفضل توزيع ممكن للمورد الإنتاجي النادر ؟ .

هذه قضية أخرى محل شك كبير . فمثل هذا السعر التوازني للفائدة لن يكون أكثر من متوسط عام لثمن «تقديري» لرأس المال في كافة الاستخدامات ، فكيف يكون منظماً للاستخدام الكفؤ بينما إنتاجية رأس المال تختلف من استخدام لآخر ؟ . إن نظام المشاركة يتيح لنا البديل الأفضل ؛ إذ إن عائد رأس المال سيتحدد بشكل يتناسب مع «إنتاجيته الفعلية» في كل استخدام من الاستخدامات المختلفة .

بالإضافة إلى ما سبق فإن جميع المناقشات ، الدائرة حول آلية سعر الفائدة الحقيقي الذى يعكس التكلفة الحقيقية لرأس المال ودور هذه الآلية في تحقيق أمثل أو أفضل توزيع ممكن للموارد المالية ، تدور في نطاق الأجل القصير ولا تأخذ في الاعتبار الأجل الطويل بمتغيراته وديناميكيته . فإذا أخذنا اعتبارات التنمية ، ولا تتحقق إلا في الأجل الطويل ، سنجد بين الصناعات الصغيرة ما يستحق أن يتلقى دعماً في البداية ، أى في الأجل القصير ، حتى يثبت أقدامه . وقد يقال إن الصناعات الصغيرة يمكن أن تتلقى دعماً في شكل مساعدات تقانية أو تنظيمية أو فى شكل تدريب لعمالها ، وكل هذا مقبول ، ولكن لم لا تتلقى أيضاً دعماً في شكل فائدة منخفضة (بنفس المنطق) ؟ . أليست هناك تكلفة للمساعدات التقانية والتنظيمية وللتدريب مثلما هناك تكلفة لدعم الفائدة ؟ أم إن التكلفة التي تقع على أكتاف الآخرين مرغوبة ، أما على أكتاف الممولين فهي غير مرغوبة وغير

---

(١) انظر ـ أيضا ـ عبدالحميد الغزالي (١٥ ـ ص ١٢٦ ـ ١٣١ على وجه الخصوص) .

(٢) القول : إن سعر الفائدة في السوق الرسمي أقل بكثير من السوق غير الرسمي وإن المشروعات الصغيرة تتلهف على التمويل من السوق الرسمي بتكلفته المعروفة ـ قول فيه نوع من تزييف الحقائق . فمن المؤكد أن من يخير بين حيوان مفترس يلتهم ذراعيه الاثنين وآخر لن يفترس إلا ذراعاً واحدة أو نصف ذراع سيختار الثاني . . فليس هناك بديل ولكنها ليست نعمة تمن بها البنوك على المشروعات الصغيرة حين تقرضها بأسعار الفائدة الجارية المرتفعة .

اقتصادية ؟ ؟ (تناقض المنطق الوضعي) بل ربما أن خفض سعر الفائدة على القروض أفضل طريقة للدعم بعد التأكد من الجدوى الاقتصادية للمشروع .

الحقيقة أننا إذا اخذنا اعتبارات التنمية الاقتصادية في الحسبان والظروف التي يتحدد فيها سعر الفائدة خاصة في البلدان النامية ، نجد أن نظام الفائدة لا يستطيع أن يرشدنا إلى أفضل سبيل لاستخدام رأس المال .

فالمهمة الأساسية سوف تتمثل في اكتشاف الصناعات الصغيرة التي يمكن أن تسهم في التنمية الاقتصادية بمعدلات أكبر من غيرها واكتشاف الطرق الاقتصادية السليمة لمساعدتها ، ومن بينها النظام التمويلي الذي لا يعرقلها ، وإنما يدفعها للأمام . وفي ضوء تجارب البلدان النامية هناك علامة استفهام ضخمة وشك كبير في كفاءة نظام التمويل القائم على الفائدة .

# تمويل الصناعات الصغيرة
# بأساليب خالية من الفائدة في إطار إسلامي

## أ ـ أسلوب المشاركة في الربح أو الخسارة (تمهيد) :

لم يتسع نطاق التمويل بالمشاركة في الأطر الوضعية إلا قليلاً جداً بالنسبة للصناعات الصغيرة في البلدان النامية . فالأسواق المالية في هذه البلدان قاصرة أو غير ناضجة ، وحتى في بعض الحالات التي تقدمت فيها ونضجت تشير التجارب إلى عدم ملاءمتها للصناعات الصغيرة كما أسلفنا . ويبقى أن نعرض البديل : أسلوب المشاركة في الإطار الإسلامي . . لا نعرضه فقط للبلدان النامية الإسلامية وإنما لغير الإسلامية أيضا ؛ لعلها تجد شيئاً لم تجده من قبل فى الأساليب الوضعية . كل ما في الأمر أن المسلمين عند تمسكهم بدينهم ليس أمامهم بديل للمشاركة ؛ حيث إن التعامل بالربا (الفائدة) محرم عليهم شرعاً .[1] أما غير المسلمين فعليهم أن يكتشفوا بالتجربة ما هو البديل الأفضل .[2]

## ب ـ المضاربة والشركات الإسلامية وملاءمتها للصناعات الصغيرة :[3]

المضاربة في المفهوم الإسلامي تختلف تماماً عن مفهوم الكلمة المستخدمة في الفكر الاقتصادي المعاصر .[4] فالمضاربة هنا عملية استثمارية تقوم على اتفاق بين طرفين :

---

(١) هذا هو الرأى المجمع عليه في فتاوى الأزهر الشريف ومجامع الفقه الإسلامي والذي خرج عليه د. سيد طنطاوي مفتي جمهورية مصر العربية بصفة استثنائية . والباحث لا يأخذ برأي المفتي ليس فقط ؛ لأنه فردي وسط الإجماع الشرعي المشهور ، ولكنه لأنه يفتقر إلى مبررات اقتصادية سليمة سوى ما يسمى بالمصلحة الاقتصادية في فترة زمنية اتسمت بتدخل صندوق النقد الدولى IMF في السياسة النقدية لمصر ومطالبته المستمرة بالاعتماد على آلية سعر الفائدة . ويلاحظ أن فضيلة المفتي كان يقطع بربوية الفوائد إلى أشهر قليلة جداً قبل صدور فتواه الأخيرة .

(٢) وقد عرضنا تجاربهم ، فلعلهم يهتدون إلى الأفضل لهم.

(٣) العرض التالي لصيغ المشاركات الإسلامية سيكون مبسطاً قدر الإمكان يعتمد على ألفاظ معتادة لقارىء الاقتصاد المعاصر وبأقل قدر من التفاصيل الفقهية مع وضع الأسانيد الخاصة في الهوامش والمراجع والقارىء الذي يرغب في الاطلاع على تفاصيل أو أسانيد شرعية يمكن أن يجد العديد من المراجع المتخصصة . انظر مراجع (١٣ ، ١٤ ، ١٩ ، ٢٢ ، ٢٣ ، ٢٤ ، ٢٥) .

(٤) كلمة المضاربة مشتقة من «الضرب في الأرض» أى السير في الأرض أو السفر ؛ وكان هذا سلوك التجار ؛ إنهم يتنقلون ويسافرون من مكان لآخر لأجل البيع والشراء . فالمضارب تاجر أو رجل أعمال ، وليس من الضرورى في العصر الحديث أن يكون مسافراً أو متنقلاً . . كما أنه ليس من الضروري أن يكون نشاطه قاصراً على التجارة . لقد أصبح لدينا مصطلح مستقل عن ظروف اشتقاقه لغوياً أو تاريخياً . ولمعلومات فقهية ميسرة ودقيقة عن المضاربة انظر د. حسن الأمين ، ١٩٩١ (١٣١) .

أولهما صاحب المال ، وثانيهما المضارب أو العامل (الطرف المختص بعملية استخدام المال) . ويتفق الطرفان معاً على مقاسمة ما قد يتحقق من ربح من عملية الاستثمار بنسب معينة فيما بينهما . ولصاحب المال أن يضع شروطاً تضمن له الاستخدام السليم أو أفضل استخدام يتصوره لماله وللمضارب أن يقبل أو يرفض . فإذا قبل تم الاتفاق ، فإذا تحققت خسارة فإن صاحب المال يتحملها من الأصل ، مالم يثبت أن المضارب قد أهمل أو أخل بشروط قبلها في استخدام المال . وفي حالة الخسارة لا يحصل المضارب على شيء إطلاقاً مقابل جهده الذي بذله مهما كان هذا . وهكذا يساوي الإسلام بين المال والعمل (التنظيم) يربحان معاً أو يخسران معاً ، يخسر صاحب المال ماله ويخسر صاحب العمل عمله . وهذا مما يجعل صاحب المال حريصاً في اختيار المضارب الكفؤ ، ويجعل المضارب حريصاً على تحقيق الربح ، لينال عائداً مقابل جهده ، ويحافظ على سمعته .

والشركة في الإسلام لها عدة أشكال :.منها شركة المفاوضة وشركة العنان ، وشركة الأعمال أو الصنائع ، وشركة الوجوه . وثمة تفاصيل عديدة تخص عقد كل شركة من الناحية الفقهية . ولكن بالإمكان القول : إن الصيغتين الأوليين تقومان عموماً على مشاركة أكثر من فرد بماله ، فتتجمع أموال الشركاء في وعاء واحد ، يستخدم لتحقيق أهداف استثمارية يتفق عليها الشركاء جميعاً ، ويصير تقسيم الربح بينهم وفقاً لنصيب كل واحد منهم في رأس مال الشركة أو وفقاً للنسب التي يتفقون عليها . أما الخسارة فيتحملها كل منهم وفقاً لنصيبه في رأس مال الشركة .

وفي الصيغتين السابقتين يجوز اشتراط تساوي الشركاء في العمل وأهلية التصرف ، أو يجوز تفويض أحد الشركاء في العمل مقابل أجر أو نصيب أكبر من العائد الذى يتحقق ، يتفق على ذلك ، ولكن عموماً لا يجوز منع أى شريك عن العمل . وهناك فروق دقيقة بين شركة المفاوضة في المال وشركة العنان ، ولكن القصد هنا هو بيان الشكل العام للشركتين من الناحيتين الاقتصادية والتنظيمية .[1] أما شركة الأعمال أو الصنائع[2] فتقوم على اتفاق صانعين أو أكثر على تقبل عمل من الأعمال والاشتراك في أدائه معا ، ويكون الكسب بينهما تبعا لما اتفقا عليه . واشترط المالكية لصحة الشركة اتحاد عمل الشركاء ، كالخياطين مثلا ،

---

(١) سنذكر من هذه الفروق مانهتم به فى بحثنا عند التعليق على ملاءمة صيغة الشركة للصناعة . انظر : المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية مرجع (٢٢) ص ١٨ - ٢١ وعديدا من المراجع الفقهية مذكورة في هذا المرجع المبسط يستطيع القارىء أن يرجع إليها .

(٢) تسمى أيضاً شركة الأبدان ، وهى غير جائزة عند الشافعية ؛ لأنه لا مال فيها ، والشركة لا تصح إلا بالمال ، كما رأوا أنه قد يكون فيها «غرر» ؛ لأن كل واحد من الشريكين لا يدري أيكتسب صاحبه شيئاً أم لا ؟ ولأن كل واحد منهم متميز ببدنه وبأفعاله فيختص بالتالي بعائده . (انظر مرجع ٢٢ - ص ٢٠) .

أو تلازم العمل ؛ كان يغزل أحدهما وينسج الآخر ، وأن يتشابه الشركاء في العمل من حيث الجودة أو الرداءة أو البطء أو السرعة (تجانس وحدات العمل ) أو يتقارب الشركاء في ذلك (تماثل أو تشابه وحدات العمل) وأن يحصل التعاون بينهم . وشرط اتحاد العمل ضروري أيضاً عند الحنابلة . أما عند الأحناف فليس ضرورياً أن يتحد العمل أو يتلازم ؛ فيجوز أن يشترك صانعان من حرف مختلفة ؛ كخياط وصباغ في أن يتقبلا عملاً ما ، والمكسب بينهما ، سواء عمل كلاهما أو عمل أحدهما دون الآخر ، وتصرف كل شريك ملزم للآخر . وبالنسبة لمجال العمل يرى المالكية أن الشركة جائزة في جميع أنواع العمل من صناعات بأنواعها ، أو طب : أو اكتساب مباح ؛ كالاصطياد والاحتطاب . أما عند الأحناف فالشركة جائزة فيما سبق إلا في أعمال اكتساب المباحات ؛ لكون المكتسب ملكاً مستقلا لصاحبه .

والشركة الرابعة هى شركة الوجوه (من الوجاهة والجاه) ، وتتكون بأن يشترك اثنان (أو أكثر) ليس لهما مال ، ولكن لهما وجاهة عند الناس توجب الثقة ، فيشتريان سلعاً بثمن مؤجل ، ويكون الربح بينهما . وهذه الشركة جائزة عند الأحناف والحنابلة ، وباطلة عند المالكية والشافعية ؛ وذلك لاعتقاد وقوع الغرر فيها ؛ إذ يحتمل أن يكسب أحدهما ويخسر الآخر .

إن أهم مافى أسلوب المشاركة الإسلامي هو عدم ارتباطه بأى شكل من الأشكال بالفائدة . فالمشاركات الموجودة في النظم الوضعية تجتمع جنباً إلى جنب مع الديون المحملة بفوائد ثابتة . بل إن من المشاركات ما يصطبغ بالصبغة الربوية ؛ كصيغة الأسهم الممتازة أو المفضلة التي تحصل على نسبة ثابتة كإيراد ، ثم تقتسم الأرباح مع الأسهم العادية .

وتتميز الصيغ المختلفة للمشاركات الإسلامية بوضوحها وخلوها من أية تعقيدات ، فهى لا تحتاج إلى خبرات خاصة أو دراسات متعمقة ؛ لكي يفهمها عامة الناس ، كما هو الحال في معظم الصيغ الحديثة للمشاركات بكل تفاصيلها القانونية والإدارية . كما أن تنفيذ الصيغ الإسلامية للمشاركات لا يستدعي وجود أسواق مالية أولية أو ثانوية بالضرورة ، وإن كان من الممكن قطعاً الاستفادة بهذه الأسواق في مرحلة من المراحل ، وبشرط أن يتم تنظيمها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية .

ولا ينبغي أن تؤخذ العبارات السابقة على أنها تعني أن نظام المشاركة الإسلامي أقل تقدماً من النظم الحديثة ، أو أنه ـ كما قد يحلو للبعض أن يقول ـ نظام بدائي قديم ؛ ذلك

لإن ملاءمة الصيغ الإسلامية للمشاركات لعامة الناس في البلدان النامية في إطار ظروفهم الاقتصادية البسيطة مع إمكانية تطوير هذه الصيغ ووضعها في قوالب حديثة - يؤكد مرونة ومتانة النظام الإسلامى . والواقع أن بعض هذه الصيغ قد وضع فعلاً موضع التنفيذ في قوالب حديثة من خلال نشاط البنوك وشركات الاستثمار الإسلامية .

وبعض صيغ المشاركات الإسلامية قد يكون أكثر ملاءمة للنشاط الصناعي ، بصفه عامة ؛ فمثلا عقد الشركة أكثر ملاءمة للنشاط الصناعي من عقد المضاربة . فالأول صالح أصلا لإقامة نشاط إنتاجى مستقر ، يتميز بالاستمرارية ، وقابل للتوسع على مدى الأجل الطويل ، وفي هذا ما يلائم المشروع الصناعي . أما عقد المضاربة فهو عقد تمويل لعملية استثمارية معينة فإذا ما أنجزت واتضحت نتائجها الختامية في ربح أو خسارة انتهى العقد . وهذا أصلح ما يكون للنشاط التجاري . ومع ذلك فإن ثمة اجتهادات فكرية وممارسات معاصرة تشير إلى أن عقد المضاربة يمكن أن يستخدم بكفاءة بواسطة مؤسسات تمويلية وسيطة - مثلما يحدث في البنوك الإسلامية - لتجميع مدخرات الأفراد في وعاء مشترك واستخدام الموارد المتجمعة بصفة مستمرة (المضاربة المستمرة) في تمويل أنشطة إنتاجية لها صفة الاستمرارية ؛ مثل الأنشطة الصناعية الحديثة . إن صيغ المشاركات الإسلامية كما أسلفنا تتميز بالبساطة والقابلية للتطوير . . وليس هناك أى قيود على التطوير إلا قيداً واحداً وهو عدم الدخول في إطار نظام الفوائد أو الربا من قريب أو بعيد .

وبالرغم من ملاءمة عقد الشركة بصفة عامة للنشاط الصناعي إلا أن بعض صيغ الشركات أقل ملاءمة من البعض الآخر . وإحدى الصيغ ، وهى شركة الوجوه ؛ قد لا تكون ملائمة إطلاقاً ، خاصة لأصحاب الأعمال الصغيرة الذين يفتقرون بطبيعتهم إلى «الوجاهة» ، فهم غير معروفين اجتماعيا ، وليس لهم أسماء تجارية يعول عليها ، وتمكنهم من الحصول على الائتمان . وبالنسبة لشركة العنان يلاحظ أنها أكثر ملاءمة من شركة المفاوضة في المال للنشاط الصناعي ، حيث الأخيرة تسمح لكل شريك من الشركاء بحرية التصرف في البيع والشراء والكراء والاكتراء[1] في غيبة أو حضور الآخرين . وهذه الحرية في التصرفات لا تتفق أبداً مع الضرورات التنظيمية اللازمة لممارسة النشاط الصناعي الذي تترتب فيه كل خطوة أو مرحلة على خطوة أو مرحلة سابقة وتخطيط العمليات معاً أمر لا غنى عنه . وتعتبر شركة الأعمال أو الصنائع أكثر الصيغ ملاءمة لظروف صغار الصناع أو الحرفيين في البلدان النامية . وبواسطة هذه الشركة يمكن - كما هو متصور - تجميع أعداد

(١) الإجارة والاستئجار .

من صغار الصناع لتعمل معاً بدلا من تفرقها . ويمكن أن يتم التجميع على أساس اتحاد جنس العمل أو التلازم المرحلي للعمل ، كما يمكن أن يتم التجميع أيضاً على أساس أعداد من الصناع لهم مهارات مختلفة ، وينتجون سلعاً متعددة تكمل بعضها ، أو ينتجون سلعاً متعددة تغذي صناعة معينة من الصناعات الكبيرة . وبالرغم من أن هناك اعتراضا على صيغة الشركة من أحد المذاهب وقيود عليها من مذاهب أخرى ، إلا أنها تفتح بابا واسعا لتنمية أصحاب المشروعات الصناعية الصغيرة والحرفيين . وبتوجيه وسياسة اقتصادية حكيمة يمكن أن تكون عمليات التجميع هذه «النواة الحقيقية» لتنمية الصناعات الصغيرة . والأمر هنا يحتاج إلى دراسات اقتصادية وفقهية إسلامية .

## ج ـ صيغ أخرى للتمويل خالية من عنصر الفائدة ومدى ملاءمتها للصناعات الصغيرة :

هناك صيغ أخرى إسلامية للتمويل تتم عن طريق أنواع من عقود البيع : المرابحة ، والسلم ، والأجل ، والإجارة ، والاستصناع .[1] فالمرابحة عقد بيع بين طرفين يتضمن قيام أحدهما ببيع سلعة (أو سلع) للطرف الثاني مقابل هامش ربح يضاف إلى الثمن الذي اشتراها به من السوق ، وبعد أن يتسلم الطرف الثاني السلعة يمكن أن يسدد ماهو مستحق عليه فوراً ، أو على مدى فترة ملائمة من الزمن ، كما يجري الاتفاق . . والسلم عقد بيع يتم بموجبه تسليم ثمن حاضر مقابل بضاعة آجلة موصوفة بدقة ومعلومة المقدار كيلاً أو وزنا أو عداً ، وفائدته توفير قدر من التمويل للبائع أو المنتج حتى يقوم بتسليم البضاعة بعد فترة من الزمن يتفق عليها . والبيع الآجل عقد يتم بموجبه الاتفاق على تسليم بضاعة حاضرة مقابل ثمن مؤجل يتفق عليه وفائدته توفير قدر من التمويل للمشتري حتى يتمكن من دفع الثمن بعد فترة من الزمن يتفق عليها . وقد وضع الفقهاء الإسلاميون شروطاً دقيقة لصحة هذه العقود حتى لا يقع الاستغلال على أحد الطرفين ، ولكي تكون خالصة تماماً من عنصر الربا .[2] أما عقد الإجارة فهو نوع من عقود البيع ، إلا أنه بيع منفعة أو

---

(١) «جرى الاصطلاح الفقهي على تخصيص العقد على الأعيان (السلع) بكلمة «البيع» والعقد على المنافع (الخدمات) بكلمة «الإجارة» برغم أن الإجارة في الحقيقة بيع ولكنه بيع منافع (خدمات) ولهذا عدها كثير من الفقهاء صنفا من البيع» انظر (عبدالوهاب أبو سليمان : ١٩ : ص ١٩) . وعقد الاستصناع عند جمهور المذهب الحنفي يعالج على «أنه عقد بيع إلا أنه بيع من طبيعة خاصة ، فكان له وضع خاص مثل السلم فهو من أنواع البيوع ، لكن لكونه ذا طبيعة خاصة استحق تسمية خاصة وأحكاماً مميزة ، . . وذهب البعض إلى أنه عقد إجارة (شوقي دنيا : ١٤ : ص ٣٠ ـ ٣١) .

(٢) انظر المرجع (٢٥) ص ٩ ـ ١١ ، ١٤ ـ ١٩ ، والمرجع (٢٢) ص ٣٠ ـ ٣٢ ، والمرجع (٢٦) الفصل الثالث .

خدمـة ، وليس سلعـة مثـل العقود الأخرى . وعقد الإجارة يتضمن تحديد صفه العين المؤجرة ، وتمكين المستأجر منها ، وتعهد مالكها بصيانتها (عبدالوهاب أبو سليمان : ١٩ : ص ٦٩ ـ ٧٢) ولا يشـترط على المستـأجـر ضمان العـين المـأجورة إلا في حالتي التعدي والتقصير ، وذلك خلال مدة وأجرة يتفق عليهما طرفا العقد .

وعقد الإجارة قابل للتجديد[1] وهناك بالإضافة إلى عقد الاستصناع وبموجبه يكلف الصانع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والقدر والصفة ، وأن يكون هذا الشيء مما يجري فيه التعامل بين الناس ، وقيل من الممكن أن يكون التكليف بصناعة شيء جديد طالما أن ذلـك ممكن . ويتم الاتفـاق على الاستصنـاع خلال أجل معين ، كما يجوز عدم تحديد الأجل .[2]

والتمويل عن طريق عقود البيع المذكورة مناسب جداً لتغطية الاحتياجات قصيرة الأجل ، أو احتياجات رأس المال العامل للصناعات الصغيرة (وغيرها) . فمثلا عقد بيع السلم يمكنّ المنتج الصغير من الحصول على سيولة نقدية متمثلة في الثمن الذى يقبضه عند التعاقد مقابل التعهد بتسليم كمية من إنتاجه بعد فترة من الزمن . والعقد مناسب أيضا خارج مجال الصناعة ، ولكن الطبيعة المنتظمة للنشاط الصناعي تتيح فرصة أفضل للوفاء بالعقد والتسليم في الوقت المحدد ، وبالمواصفات المحددة ، وهو أمر قد لا يتوفر في النشاط الزراعي أو النشاط التجاري .

ومزايا عقـد البيع الآجل واضحـة بالنسبة للمشـروع كمشترٍ للمـواد الخـام أو السلع الوسيطة التي يحتاجها في نشاطه الإنتاجي . وأحد الشروط الشرعية لصحة البيع الآجل يتيح للمشروع الصغـير أن يحدد مصلحته في الموازنة بين الشراء نقداً بالسعر الحاضر أو الشراء بالسعـر الآجل الذى يعكس تغيرات السوق المتوقعة . فإذا رأى أن مصلحته في الشراء بالسعر الآجل فإنه يحصل بذلك على تمويل قصير الأجل بشكل يتناسب مع مقدرته

---

(١) ويستحسن أن يطلع القارىء الذي يرغب في مزيد من المعلومات على المراجع الفقهية المتخصصة في باب البيع وباب الإجارة . وهناك مراجع مبسطّة لهذه الموضوعات مثل مرجع رقم ٢٢ وهناك صيغة مستحدثة تمارسها البنوك الإسلامية تسمى الإجارة المنتهية بالتمليك وهى تشبه تماما البيع أو الشراء التاجيرى H. P إلا أنها لا تأخذ «الفائدة في حسابات أقساط التأجير أو التملك . هذه الصيغة تحتاج إلى مراجعة من الناحية الفقهية الإسلامية ؛ لإن الشخص إما أن يكون مستأجراً فينتفع بمزايا الإجارة ومنها صيانة المالك للعين المؤجرة ، ويظل مستاجراً مهما طالت مدة الإجارة . أو أن يكون دافعاً لأقساط تملك فإذا توقف عن الدفع لوفاة أو لعجز لا يعامل هو (أو ورثته) كمستاجر بل يجب أن يحسب نصيبه في العين تبعا لما دفع من ماله أو تبعاً للقيمة الحالية لهذا النصيب ، ويعتبر شريكاً به مع المالك الأصلي ، ويجري الاتفاق على كيفية تصفية هذا النصيب نقداً أو يبقى به شريكاً . لذلك فإني غير مقتنع بهذه الصيغة كما تمارس ، والله أعلم .

(٢) انظر شوقي دنيا : ١٤ : ص ٢٧ ـ ٤٠ .

التمويلية والتغيرات المتوقعة في أسعار السوق .

فالسعر الآجل في العقد الإسلامي لا يتضمن استغلالا ، إذ إنه محل اختيار وتراض بين الطرفين ، وليس قائماً كما هو الحال في العقد الوضعي على أساس الدين الذي يساوي السعر الحاضر مضافاً إليه الفائدة كنسبة منه ، محملة على فترة السداد .

وقد يرى البعض إمكانية استخدام عقد البيع الآجل لشراء معدات أو أدوات للمشروع الصغير . وهذا الأمر فيه مخاطرة يمكن أن ترتفع كلما زاد الفرق بين الثمن الآجل والثمن الحاضر ، وقل الأجل المحدد للسداد ، وقلت السيولة النقدية الحاضرة لتمويل العمليات الجارية .

ويتميز عقد بيع المرابحة بمرونة أكبر في عملية التمويل ؛ فالسلعة المطلوب تمويلها قد تكون لدى البائع (الممول) ، وقد يقوم بشرائها من السوق بناء على رغبة العميل ، ويضعها تحت تصرفه مقابل الاتفاق على هامش ربح يضاف إلى ثمن الشراء . والاتفاق على هامش للربح بين البائع والمشتري يضفي مرونة مطلوبة في التعامل . هذا هو المفروض مالم يتم التعامل في ظروف احتكارية من أحد الطرفين .

وبالرغم من أنه من الممكن استخدام هذه العقود السابقة (السلم والأجل والمرابحة) في تمويل عمليات متوسطة الحجم أو كبيرة ، إلا أن من الواضح أن ميزاتها النسبية أكبر بكثير للمشروعات الصغيرة ، لبساطتها بالمقارنة بأية أساليب أخرى للتمويل ، ولأنها يمكن أن توفر جرعات صغيرة جداً من التمويل حسب الحاجة . والقيود على استخدام العقد لتمويل احتياجات رأس المال الثابت تتماثل مع عقد البيع الآجل .

وعقد الاستصناع ينظر إليه على أنه عقد من عقود البيع ، وهو مقارب أيضاً لعقد الإجارة في طبيعته ويمكن لهذا العقد بالذات أن يساهم في تمويل صغار الصناع ، أو الحرفيين ، وفقا لاستراتيجية معينة لتنمية الصناعات الصغيرة . فيتم تحديد سلع معينة بمواصفات محددة وتكليف صغار الصناع أو الحرفيين بإنتاجها وتسليمها لإحدى الهيئات المتخصصة لتتولى تسويقها . ويمكن بهذ الشكل تمويل صغار الصناع أو الحرفيين وتنمية أعمالهم وفقا لبرنامج معين لإنتاج سلع يحتاجها السوق أو تحتاجها بعض الصناعات الكبيرة أو متوسطة الحجم . وهكذا إذا تم التمويل بهذا الشكل فإن من الممكن استخدامه لتحديد أنواع المنتجات والإشراف على مواصفاتها بدقة والمساهمة بشكل مباشر في تسويقها ، فيتخلص بهذا صغار الصناع من معظم مشاكلهم التمويلية والتنظيمية والتقانية والتسويقية

بدون التعـرض لمخـاطـر الـديون وفـوائـدهـا ومشاكلها القانونية أو الاقتصادية . وعقد الاستصناع يصلح بطبيعته لتمويل احتياجات رأس المال العامل للصناع الصغار ، ومن الخـطورة استخدامه لتمويل رأس مال ثابت ؛ حيث هذا سيؤدي إلى ارتفاع مخاطر عدم الوفاء بالعقد ، أى الإخفاق في تسليم السلعة المطلوب تصنيعها . ٠

وأخيراً ؛ فإن عقد الإجارة مناسب جداً لمساعدة المشروعات الصناعية الصغيرة في الحصـول على احتياجـاتها من رأس المال الثابت دون إرهاق لها ، مثلما يحدث في النظم الوضعية عند التمويل بالفوائد . فالمشروع الصغير يستطيع أن يدفع إيجارا للمكان الذى يمارس فيه نشاطه دون إرهاق لميزانيته ، وهذا بالطبع لا يقارن إطلاقاً بتكاليف شراء المكان نقداً أو بقروض محملة بالفوائد بالنسبة له . كما يستطيع أن يحصل على الآلات أو المعدات والأدوات التي يحتاجها بصيغة الإجارة أيضاً . ومن المفيد للمشروع الصغير ـ أيضاً ـ أن يكـون مالك العين المستأجرة مسئولا عن صيانتها . . وفى إطار النظام الإسلامي يمكن للبنوك أو لبعض الشركات المتخصصة القيام بالاستثمار في مجال العقارات أو المعدات أو الآلات التي تكثر إليها حاجة الصناعات الصغيرة الرائجة ، أو التي يتوقع لنشاطها الرواج ، وممارسة نشاط عمليات الإجارة على نطاق واسع وفقا لاستراتيجية محددة تستهدف تحقيق ربح عادى من هذه العمليات والمساعدة في تنمية هذه الصناعات في آن واحد . ومن الممكن في هذا المجال الاستفادة ببعض تجارب نظام الإجارة Leasing الذي تطور تطوراً هائلا على مستوى العالم في الحقبتين الأخيرتين .

# بعض التجارب الحديثة للتمويل بصيغ إسلامية في مجال الصناعات الصغيرة في البلدان النامية

## أ ـ تمهيد :

يحسن تسجيل بعض الملاحظات التي أعتقد أن لها أهمية بصفة عامة بالنسبة لتجربة التمويل الإسلامي المعاصرة :

(١) بعض المؤسسات التي قامت في بعض البلدان ، واتخذت الصفة الإسلامية اسماً ـ هي ليست كذلك فعلا . وقد يكون ذلك لجهل القائمين عليها أو لأغراض أخرى : من أهمها استغلال العاطفة الإسلامية في الشئون الاقتصادية ، ويساعد هذه المؤسسات على الاستمرار عوامل عديدة : منها الجهل الموجود لدى الكثيرين بقواعد المعاملات الإسلامية .

(٢) قد تنحرف بعض المؤسسات التمويلية الإسلامية عن النمط الأمثل للسلوك الإسلامي في المعاملات بسبب ظروف خاصة بهيكلها الإداري أو مستوى تدريب ومعرفة العاملين بها بقواعد الشريعة الإسلامية أو بسبب ظروف خارجة عن إرادتها تماماً ؛ مثل عملها في إطار غير إسلامي ، أو خضوعها لسياسات البنوك المركزية ، أو القوانين التي ما زالت بعيدة أو غير مطابقة للشريعة الإسلامية .

(٣) أن البلدان النامية الإسلامية التي شهدت قيام مؤسسات مالية أو اقتصادية إسلامية تشهد (مع استثناءات نادرة) صراعات فكرية وواقعية على المستويات السياسية والاجتماعية والاقتصادية بين نمط التمويل القائم على الفائدة (الربا) والنمط الإسلامي المستحدث . والمسألة ليست مجرد صراع على قضية تمويل بربا أو خالٍ من الربا ، وإنما هي قضية الفكر والتطبيق الإسلامي في العصر الحديث ، التي تلقى تأييداً من جمهور كبير من عامة الناس في البلدان الإسلامية ، كما تواجه معارضة عنيفة من الصفوة في مراكز الحكم والقيادة السياسية ، ومن يؤيدهم بشدة من خارج العالم الإسلامي ، خاصة من الكتلة الغربية الرأسمالية المتقدمة ، التي لم تعد تخفي قلقها من الحركات الإسلامية

وعدائها السافر لها .[(١)] لذلك فإن تجربة التمويل الإسلامي المعاصرة عبارة عن وليدة بكر للحركة الإسلامية تواجه محاولات مستمرة لوأدها على المستويات المحلية والعالمية .[(٢)]

في إطار هذه الظروف غير العادية تمت بعض تجارب للتمويل بصيغ إسلامية مستحدثه ، وفيما يلي نعرض ثلاث تجارب منها : تجربة مصر ، وتجربة الأردن ، ثم تجربة السودان . وسبب البدء بمصر أنها أول التجارب من الناحية الزمنية ، والانتهاء بالسودان لأنها أكثر التجارب نضجاً في مجال تمويل الصناعات الصغيرة . أما تجربة الأردن فهى مثال لتجربة اقتصادية إسلامية في ظروف معتدلة أو ملائمة . . ومثل هذه الظروف قد لا تتوافر في بلدان نامية إسلامية أخرى على الإطلاق . أما أننا لم نذكر إيران أو باكستان ، وهما الدولتان اللتان تم فيهما تطبيق الشريعة الإسلامية في كافة النواحي ؛ فلأسباب : من أهمها بالنسبة لإيران أن المعلومات والبيانات المتاحة عن تجربتها الاقتصادية بصفة عامة لا تكفي إطلاقاً لرؤيتها أو الحكم على مسارها ، وبالنسبة لباكستان أن السياسات الاقتصادية فيها لم تؤل اهتماما يذكر بالصناعات الصغيرة وقضية تنميتها أو تمويلها .

## ب ـ تجربة مصر :

شهدت مصر أول تجربة تمويل إسلامي للمشروعات الصغيرة وصغار الحرفيين من خلال نشاط بنك للادخار لا يتعامل بالفائدة ، أنشىء في إحدى المدن المتوسطة في دلتا مصر وهي مدينة ميت غمر ، فى عام ١٩٦٣ . وأظهرت التجربة بشكل عام نجاحاً لم يكن متوقعاً تمثل في التجاوب الكبير بين أهالى المدينة وما جاورها من قرى صغيرة والبنك الذى كان صغير الحجم أيضاً . وقيل إن التجربة نجحت بعد مضي أقل من سنة «بحيث لو عرض البنك على المودعين المدخرين أن يقرر لهم فائدة ثابتة على مدخراتهم لرفضوا هذا العرض ، لا لشبهة الربا فيه فقط ؛ بل لأن الأرباح التي يوزعها عليهم البنك تتجاوز ١٠٪ من قيمة مدخراتهم[(٣)] وذلك بفضل القروض التي يقدمها البنك في مشروعات محلية صغيرة ثم يقاسم القائمين بها الأرباح التي يحصلون عليها ، ثم يوزع البنك نصيبه من هذه الأرباح بنسبة

---

(١) هناك أدلة كثيرة على هذا ظهرت على المستوى الدولى في السنوات الأخيرة . والخوض في هذا الموضوع سيخرجنا عن نطاق البحث فأكتفى بهذه الملاحظة العابرة .

(٢) ومما يلاحظ أن كثيراً من النقد يوجه إلى حركة التمويل الإسلامية بحجة أنها غير إسلامية ، والعجيب أن من يقول هذا يدافع بشدة عن المؤسسات المصرفية الربوية .

(٣) نسبة مرتفعة حينذاك .

مدخراتهم بعد خصم مصاريف إدارة البنك وأجور عمالة (محمد عبدالله العربي : ٣ : ص ٢١) [١] ومن أمثلة المشروعات الصناعية الصغيرة التي مولها البنك مصنع يدوي للكرتون على أساس المقاسمة فيما يتحقق من أرباح ؛ وألف جنيه مصري (نحو ٢٢٥٠ دولارا أمريكيا في ذلك الحين) لإقامة مصنع صغير للصاج على أساس ٣٠٪ للبنك ، ٧٠٪ للصانع مما يتحقق من أرباح ، وتمويل مقداره خمسة عشر ألف جنيه مصري لإقامة مصنع للطوب على نفس الأساس السابق . ومن الأمثلة الأخرى تمويل صغير جداً في حدود ١٠ ـ ١٥ جنيها مصريا لشراء مواد خام لصناعات يدوية منزلية ؛ كصناعة الحصير وأقفاص الجريد (جريد النخل) والكراسي من الغاب ، وذلك مقابل أرباح متفق عليها مقدماً مقدارها ١٥ ـ ٢٠ قرشاً أسبوعياً . [٢] وبالرغم من أن هذه المبالغ (١٠ ـ ١٥ جنيها) كانت فعالة في تمويل مستلزمات الإنتاج الضرورية في الحرف المذكورة ، كما أن المبالغ المتفق عليها كأرباح كانت يسيرة الدفع على أساس أسبوعي ، إلا أنها كانت محددة مقدماً ، وهذا لا يتفق مع النمط الإسلامي للتمويل ، كما أنها كانت باهظة إذا حسبت على أساس سنوي . [٣]

وتوقف نشاط البنك الصغير ، وهو في أوج نجاحه بعد سنين محدودة بحجة الإعداد لإقامة بنك أكبر يسعى لتحقيق نفس الأهداف في نطاق أوسع وأكثر شمولاً وهو بنك ناصر الاجتماعى . [٤]

ولم يبدأ بنك ناصر الاجتماعي نشاطه إلا في عام ١٩٧٢ ، وتصنيفه كبنك إسلامي يلقى معارضة من البعض ؛ لأنه لم يعلن رسميا في لائحته الالتزام بالشريعة الإسلامية ولكنه في الواقع أعلن الالتزام بعدم التعامل بالفوائد ؛ كما أنه فتح بابا جديداً في العمل المصرفى الحديث بإعلام المتعاملين معه أن من مهامه جمع زكاة الأموال وتوزيعها على المستحقين .

---

(١) الدكتور محمد عبدالله العربي من الرواد الأوائل للاقتصاد الإسلامي ، والعبارة المذكورة مقتطفة منه . . ولى تحفظات على القول بأن الفوائد فيها «شبهة» الربا ، وأن البنك يعطي قروضاً ثم يقاسم في الأرباح . . الخ ؛ فالفوائد ربا بلا شبهة ؛ كما أن القرض يجب أن يرد بمثله ولا أدري ربما أن الدكتور العربي قصد التمويل وليس القرض الذي يقدمه البنك .

(٢) الجنيه المصري مائة قرش والدولار كان مساوياً تقريبا ٤٥ قرشا (رسميا ٤٢ قرشاً) في ذلك الحين . وهذه البيانات مأخوذه من (مجلة البنوك الإسلامية : ٣ : ص ٢٢) .

(٣) ١٥ ـ ٢٠ قرشاً أسبوعياً على مبالغ مثل ١٠ ـ ١٥ جنيها مصريا تعني أن النسبة المطلوبة من هذه المشروعات كانت تصل إلى ٧٠٪ ـ ٧٨٪ في السنة ، وهذه نسبة باهظة لم تكن تتفق إطلاقا مع أسلوب إسلامي للتمويل .

(٤) الحجة غير مقنعة في الواقع إلا أنها أتت في سياق مناخ الستينات في مصر الذي شهد تدخلا كبيراً من الحكومة ليس فقط في النشاط المصرفي بل أيضاً في الأنشطة الاقتصادية الأخرى . وقد قام بنك ميت غمر بجهود الدكتور أحمد النجار [الذى اعتبر لذلك رائدا للعمل المصرفي الإسلامي] ومعه مجموعة عملت بإخلاص لإنجاح الفكرة ؛ وذلك بإيجاد حلقة اتصال بين صغار المدخرين وصغار المستثمرين وتحويل العلاقة فيما بينهما من علاقة تعامل بالفائدة إلى علاقة مشاركة في الربح أو الخسارة .

وتلقى بنك ناصر الاجتماعى دعماً كبيراً من الدولة تمثل في تمويله بقروض من الخزانة ومن وزارة التأمينات والإعانات بالإضافة إلى تخصيص ٢٪ له في أرباح القطاع العام وهى نسبة لها شأنها وأهميتها الكبيرة ؛ حيث كان القطاع العام يضم حينذاك نحو ٧٠٪ من القطاع الصناعي الحديث والقطاع التجاري الكبير في مصر .

وتحددت أهداف البنك في قبول ودائع صغار المدخرين (وغيرهم) وتقديم تمويل مصرفي بدون فوائد لصغار المستثمرين ، بالإضافة إلى قروض اجتماعية ومساعدات ومعاشات لغير القادرين على العمل ، بالإضافة إلى مهام جمع الزكاة وتوزيعها .

وبالنسبة لقضية التعامل بالفائدة كان هناك فرق بالطبع بين ممارسات بنك ناصر الاجتماعي وبين البنوك التجارية من الناحية الشكلية . . أما من الناحية الجوهرية فإن النسبة الثابتة التي كان البنك يضيفها على مقدار القرض أو التمويل من البداية لها نفس مفهوم الفائدة وإن لم تُسمَّ كذلك . فهى ليست ربحاً على أية حال . وهذه قضية الفجوة بين الشكل والجوهر التي تصادف تجربة التمويل الحديثة تحت المظلة الإسلامية ، ليس فقط في بنك ناصر أو في مصر ، وإنما في بنوك أخرى إسلامية في مصر وغير مصر . . والمتوقع أن الممارسات وتحسن ظروف الإطار العام يمكن أن تقلل هذه الفجوة تدريجيا إلى أن تنتهي .

ولكن الفرق الحقيقي بين بنك ناصر والبنوك التجارية ظهر من خلال معاملاته التي اتسع نطاقها مع صغار رجال الأعمال والحرفيين ، سواء من يمارسون نشاطهم بشكل رسمي أو غير رسمي في محلات معروفة أو في المنازل (أحيانا سيدات منازل ومعاقين) وبالطبع لم يكن ممكناً أن يتوسع بنك ناصر في هذه المعاملات إلا بالدعم الذى يحصل عليه من الدولة ، وتحت مظلة التكافل الاجتماعي . كذلك فإن إعلان عدم التعامل بالفائدة والقيام بجمع الزكاة وتوزيعها أعطى البنك مظهراً إسلامياً ساعده على التوسع في أعماله مع صغار المدخرين والمستثمرين من المسلمين في مصر . ويقرر أحد الباحثين[1] أن بنك ناصر قام بدور كبير في تحويل الصناعات اليدوية إلى ميكانيكية ، وذلك بمساعدة صغار الصناع والحرفيين في الحصول على الأدوات والآلات اللازمة لنشاطهم ، كما أنه ساهم في إقامة صناعات صغيرة استفادت بالطاقات البشرية الموجودة في مصر .

بقية التجربة المصرية تأتي من خلال نشاط مصرف فيصل الإسلامي المصري

---

(١) سيد على بدوي عبدالرحمن : (١) : ص ٤٠ .

والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية اللذين قاما بهدف ممارسة النشاط المصرفي الخالي من الفائدة تحت مظلة الشريعة الإسلامية . والتقارير الخاصة بهذين المصرفين تدل على أن من ضمن أهدافهما الاهتمام بقضية تمويل الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة . وقام بنك فيصل الإسلامي المصري مؤخراً بإنشاء إدارة مستقلة للصناعات الصغيرة والمهنية والحرفية لدعمها وتمويلها وتوفير احتياجات التشغيل الجارى لها . [(١)]

ومن أهم الصيغ التمويلية التي استخدمت مع صغار العملاء بيع المرابحة وكذلك التمويل التأجيري . [(٢)] وقد سبق بيان صيغة عقد المرابحة . أما بالنسبة للصيغة الثانية فبموجبها يقوم البنك بشراء الأصل الرأسمالي الذي يحتاجه العميل ، ثم يقوم بتأجيره له لفترة محددة يتفق عليها مقابل مبلغ يدفعه للبنك دوريا . وهذا المبلغ لا يعتبر مجرد إيجار للأصل بل الواقع يتم احتسابه بحيث يغطي ثمن الأصل وكافة المصروفات مع عائد مناسب للبنك مقابل العملية . وفي نهاية الفترة المحددة للعقد يصبح الأصل ملكاً للعميل . وهذا الأسلوب أقرب ما يكون إلى البيع أو الشراء التأجيري Hire Purchase المعروف في العالم الغربي وفي كثير من بلدان العالم بشكل شائع مع اختلاف وحيد هو أن الفائدة لا تدخل في حساب الأقساط الدورية المستحقة على العميل ، ويحل محلها عائد مناسب يقدره البنك لنفسه مقابل القيام بالعملية وبالاتفاق مع العميل . والواقع أن ممارسات بيع المرابحة كانت الأكثر شيوعاً . وهناك تحفظات عليها من قبل المهتمين بدراسة وتطوير تجربة التمويل الإسلامي ؛ إذ إنه من الواضح أن هامش الربح في هذا النوع من البيوع تأثر كثيراً بأسعار الفائدة الجارية ، بالإضافة إلى مطالبة البنك الإسلامي «بضمانات مالية» يقدمها العميل ، وتأجيل نقل ملكية السلعة المشتراة للعميل حتى يتم سداد قيمتها ، وكل هذه أمور تخرج عن نطاق الصيغة الإسلامية السليمة . ولم ينشر أي بنك من البنكين الإسلاميين في مصر معلومات أو بيانات إحصائية عن حجم العمليات التي تمت لصالح الحرفيين أو المشروعات الصغيرة ، ومع ذلك فإنني قد تبينت أن حجم هذه العمليات كان ضئيلا بالمقارنة بعمليات تمويل المشروعات المتوسطة أو كبيرة الحجم . [(٣)]

---

(١) النشرة الاقتصادية لبنك الإسكندرية عام ١٩٩١ : ١٢ : ص ٤٥ .

(٢) راجع الملاحظة الهامشية بشأن الإجارة المنتهية بالتمليك في القسم الخامس من هذا البحث ص ـ ٥٩ .

(٣) توجهت بالاستفهام في هذا الشأن إلى الدكتور عبدالحميد الغزالي المستشار الاقتصادي للمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية والمشرف على مركز الاقتصاد الإسلامي فيه (سابقاً) وقد عمل في منصبه هذا لسنوات عديدة فأكد لي ضآلة العمليات الصغيرة . كما توجهت أيضاً بالاستفهام إلى د. حسين كامل فهمي نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي سابقاً فأثنى على الجهود الأخيرة التي تستهدف تمويل الصناعات الصغيرة إلا أنها مازالت ضئيلة إلى حد ما . وهناك تمويل إسلامي بطريق المشاركة لمشروعات صناعية متوسطة الحجم من بنك فيصل الإسلامي المصري راجع (بنك فيصل الإسلامي المصري عام ١٩٩١ (٩) ص ٤٣ ـ ٤٧) .

## ج ـ تجربة الأردن :

أنشىء البنك الإسلامي الأردني في عام ١٩٧٩م لممارسة النشاط المصرفي الخالي من الفوائد . وأعطى البنك في توظيف موارده المالية أولوية للمجالات الاستثمارية التي تشبع الحاجات الأساسية للمواطنين والتي تساهم بشكل أكبر في خلق فرص جديدة للعمل . وفي عام ١٩٩٢ وصل حجم توظيف الموارد المالية إلى ٢٤٣ مليون دينار أردني مقابل ١٩٣ مليون دينار أردني في عام ١٩٩١ .[1] وظهر من البيانات الرسمية للبنك [تقرير ١٩٩٢ (١٠) : ص ١٤] أن إستخدام الموارد المالية في تمويل الأفراد والحرفيين Individals and Craftsmen يأتي في مقدمة الاستخدامات المختلفة . فقد حصل الأفراد والحرفيون على تمويل يصل إلى ٢٧,١٪ ، ٣٠,٢٪ من إجمالي الموارد المالية للبنك في عامي ١٩٩١ و ١٩٩٢ على التوالي . ووصل عدد العملاء الذين استفادوا من هذا التمويل ٣٩,٠٠٠ في عام ١٩٩٢ مقارنا ٢٧,٠٠٠ في عام ١٩٩١ . وباستعراض البيان الإحصائي التفصيلي يتبين أن عدد الحرفيين (صغار الصناع) لا يمثل أكثر من ١٪ في هذه الأعداد ، أما الأفراد العاديون (القطاع المنزلي) فيمثلون نحو ٩٩٪ . إلا أن النسبة العددية للحرفيين لا يصح أن تؤخذ دليلاً على نصيب الحرفيين من الموارد التي وظفت لصالح فئة الحرفيين والأفراد ؛ لأن ما يحصل عليه الحرفي من تمويل لشراء أحد المعدات أو الآلات قد يكون أمثال ما يحصل عليه الفرد لشراء أثاث منزلي أو سيارة خاصة . ومع عدم وجود بيانات إحصائية متاحة تم تقدير ما حصل عليه الحرفيون بنحو ١٥٪ ـ ٢٠٪ من إجمالي الموارد المالية التي حصلت عليها فئة الحرفيين والأفراد .[2] ومعنى هذا أن تمويل البنك الإسلامي الأردني للحرفيين يتراوح ما بين ٤٪ ـ ٦٪ من إجمالي الموارد المالية للبنك الموظفة في الاستخدامات المختلفة في عامي ١٩٩١ و ١٩٩٢ . وقد حصل الحرفيون على هذا التمويل بطريق عقود المرابحة ، وذلك في شكل آلات أو معدات إنتاجية اشتراها البنك لأمرهم وباعها لهم بعد إضافة نسبة ربح على ثمن الشراء اتفق عليها ، وأعطى العملاء فرصة السداد بالأجل . ونفس التحفظات المثارة على أسلوب المرابحة في التجربة المصرية (وغيرها) يمكن أن تذكر هنا . ولكن يلاحظ أن دور البنك الإسلامي الأردني في تمويل الحرفيين كان ـ نسبياً ـ أكثر إيجابية من دور البنكين الإسلاميين الرئيسيين في مصر : فيصل الإسلامي المصري ، والمصرف الدولي للاستثمار والتنمية .

---

(١) سعر صرف الدولار بالدينار الأردني في عام ١٩٩٠ قبل حرب الخليج ٠,٣٣ وفي ١٩٩٣ ٠,٦٨ قرشاً .

(٢) هذا التقدير بناء على استفهام ومناقشة مع الدكتور سامي حمود وكان مديراً للبنك الإسلامي الأردني عند إنشائه في عام ١٩٧٩ . وتقع مسئولية التقدير على الباحث الذي يرجو ممن لديه بيانات أدق أن يتقدم بها وله الشكر مقدما .

## د ـ تجربة السودان :

تعد تجربة السودان في التمويل بلا فوائد للصناعات الصغيرة والحرفية من أكثر التجارب نضجاً على مستوى العالم الإسلامي . وهذا لايعني ، مع ذلك ، أن التجربة كانت كاملة أو أنها لا تقبل النقد . وهناك عدد من الدراسات التي تناولت أوضاع الصناعات الصغيرة أو الحرفية في السودان لما لها من أهمية بالغة في عملية التنمية وتبعا لإحصائيات UNIDO فإن المنشآت الصناعية الصغيرة (أو الحرفية كما هو شائع في تسميتها) تمثل ٩٥٪ من المجموع الكلي للمنشآت ، وتضم ٢٧,٤٪ من قوة العمل ، وتنتج نحو ٣٤,٣٪ من الناتج الكلي للصناعات (إحصائيات UNIDO الصناعية ـ ١٩٨٥) . [(١)] كما أنه بالمقارنة بالصناعات الكبيرة وجد أن الصغيرة تنتج عشر مرات مثل الكبيرة ؛ لكل وحدة من وحدات الاستثمار ، وتحتاج إلى نصف حجم الاستثمار ؛ لكي تخلق فرصة عمل واحدة ، كما أن القيمة المضافة للعامل فيها نحو ثلاث مرات أكبر من الصناعات الكبيرة (Sen, 1985: 44: p 28) فالصناعات الكبيرة في السودان مثقلة بتقانات مكثفة لرأس المال ، وتبدو أقل إنتاجية بكثير من الصناعات الصغيرة ، ومن الناحية العملية فإن الصناعات الصغيرة أيضاً توفر فرص توظف لأنواع من العمل لا تجد استخداما بديلا في القطاعات الأخرى ، كما أنها تقوم بتوفير بدائل لبعض السلع المستوردة قبل الأثاثات المنزلية أو بعض قطع غيار للماكينات مما يعني توفير في ميزانية النقد الأجنبي (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٩) . وبالرغم من أن البرامج التخطيطية أظهرت اهتماما بالصناعات الصغيرة (مثلا برنامج الست سنوات ١٩٨٧/٧٧ ـ ١٩٨٣/٨٢) إلا أن السياسات الاقتصادية التنفيذية في السودان لم تول الصناعات الصغيرة بالاهتمام . وعلى العكس فقد تعرضت الصناعات الصغيرة لردود فعل سلبية تمثلت في عدم تمتعها بالمزايا الممنوحة من الدولة للصناعات الكبيرة . [(٢)] وفي مجال التمويل نجد أن الصناعات الكبيرة قد استأثرت بالائتمان المصرفي المتاح ، وبأسعار فائدة منخفضة مما شجعها على تكثيف رأس المال في العمليات الإنتاجية ، وأدى إلى مزيد من الاختلالات في ظل ظروف الاقتصاد السوداني (Hansohm and Wohlmuth, 1990: 51: p 159) ؛ ولذلك كان من الطبيعي أن تلجأ الصناعات الصغيرة إلى سوق التمويل غير الرسمي الذي

---

(١) (UNIDO): 49)

(٢) لم يحظ قطاع الصناعات الصغيرة إلا بقدر ضئيل من الامتيازات المتمثلة في توفير أراضي للاستثمار بأسعار تشجيعية . . وباستطلاع آراء عينة من الحرفيين تتكون من ٩٤٨ وحدة أمكن تصنيف الآثار السلبية إلى قسمين أولهما يتعلق بعدم سعي الدولة لتوفير مدخلات الإنتاج للحرفيين بأسعار مناسبة أو مراعاة ظروفهم من حيث الرسوم الجمركية المفروضة على هذه المدخلات ، وثانيهما يتعلق بارتفاع ضرائب أرباح الأعمال على المنشآت الصغيرة العاملة في إطار القطاع الرسمي (انظر ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٤٨ ـ ٥٠) .

يـديـر نشـاطـه بعض تجـار الـنـقـود في القـرى والمـدن الصغـيـرة عنـد أسعـار فـائـدة مـرتفعـة جداً (Hansohm and Wohlmuth, 1990: 51: p 159) .[١]

وفي دراسة مسحية وجد أن التمويل يمثل أحد العوامل الرئيسة التي حالت دون نمو الصناعات الصغيرة . وأوضحت التقديرات أن نحو ٨٩٪ من مجموع المنشآت الصناعية الصغيرة التي شملتها عينة كبيرة قد عانت من عدم توفر التمويل ، كما ظهر أن أكثر الحرف التي عانت من عقبة التمويل تلك التي يغلب على نشاطها الطابع الخدمي مثل التنجيد (السروجية) ومـلء وتصليح البـطاريات وسمكرة ودهان السيارات ، ويأتي بعدها بعض الحرف التي يغلب على نشاطها الطابع السلعي ؛ مثل الحدادة ونجارة الموبيليات والخراطة والبرادة . كما وجد أيضاً أن احتياجات العديد من الصناعات الصغيرة لتمويل رأس المال لاتقل عن احتياجاتها لتمويل رأس المال الثابت ، بل وتزيد في الحالات التي يغلب فيها الطابع الخدمي على النشاط الإنتاجي (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٥٤ ـ ٥٥) .

في هذا الإطار دخلت المصارف الإسلامية إلى مجال تمويل وتنمية الصناعات الصغيرة في السودان ، وعلى رأس هذه المصارف بنك فيصل الإسلامي السوداني الذي قام بإنشاء «فرع الجامعة الإسلامية» بأم درمان في نهاية ١٩٧٩ ليهتم بتطوير الصناعة (بحكم موقعه المتـاخم للمنـطقة الصناعية في أم درمان) وتلبية احتياجات أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة . وقد تطور نشاط الفرع المذكور حتى تم افتتاح فرع خاص بالحرفيين في أم درمان في عام ١٩٨٣ . ووضعت شروط للتعـامـل مع الحـرفيين (أصحـاب الورش والمنشآت الصناعية الصغيرة) تنقسم إلى : (أ) شروط مبدئية للموافقة على التعامل ، (ب) شروط لازمة لوضع العملية موضع التنفيذ . ويندرج تحت الأولى إثبات الهوية الحرفية للعميل ، ومـايثبت مهـارتـه أو كفاءته في مجال نشاطه ، وما يثبت وجود مكان يمارس فيه حرفته ، بالإضافة إلى تصديق بالتشغيل من الجهات الرسمية .[٢] أما وضع العملية موضع التنفيذ فيستلزم من العميل ثلاثة أمور : توفير الضمان ، وتأمين السلعة التي يتم تمويلها من البنك لدى شركة التأمين الإسلامية ، وفتح حساب جـار للعميل لـدى الفـرع بشـروط ميسـرة .

---

(١) في هذا المرجع نجد الكاتبين يعتقدان أيضاً أن نفس الموقف التمويلي الصعب أدى إلى التجاء الصناعات الصغيرة في السودان إلى البنوك الإسلامية التي مولت نشاطهم أيضاً بأسعار فائدة ضمنية مرتفعة جداً . . والجزء الأول ممكن قبوله ، فقد التجأت هذه الصناعات إلى البنوك الإسلامية ؛ لأنها واجهت صعوبات في الحصول على التمويل من المصادر المصرفية التقليدية . ولكن أيضاً لأنها ترغب في التعامل بدون فوائد . الجزء الثاني من التقرير إن تكلفة التمويل من البنوك الإسلامية كانت مرتفعة جداً ليس لها دليل في المرجع ، وسيتبين لنا أنها مناقشة غير صحيحة .

(٢) بطاقة عضوية اتحاد الحرفيين في السودان أو شهادة مهنية تثبت الهوية الحرفية للعميل ، ولكن يلاحظ أن هذه المطلوبات في مجموعها تؤكد أن التعامل لن يتم إلا مع من يعملون في القطاع الرسمي للصناعات الصغيرة بينما أن الذين لا يعملون داخل هذا القطاع هم الأغلبية وفقاً للدراسات التي قامت بها ILO أو عديد من الباحثين . سبق الإشارة إلى ذلك .

وبالنسبة للضمان فثمة ثلاثة بدائل متاحة لاستيفائه : (١) الضمان الشخصى ؛ بمعنى وجود شخص ذي كفاءة مالية يتكفل بسداد جميع التزامات العميل لدى البنك عند عجز الأخير عن السداد ، وهذا إذا كانت العملية في حدود ٥٠,٠٠٠ جنيه سوداني[١] ، (٢) الضمان العقارى ، وهذا يلزم إذا كانت قيمة العملية تزيد عن ٥٠,٠٠٠ جنيه سوداني ، ويشترط أن تزيد قيمة العقار المقدم للبنك عن قيمة العملية ، (٣) احتفاظ البنك بملكية السلعة إلى أن يكتمل سداد قيمتها من قبل العميل .[٢]

ومن خلال العمليات التي قام بها بنك فيصل ـ فرع أم درمان ـ نجد أنها تضمنت تمويل أدوات للحدادة والنجارة وماكينات خراطة وماكينات اللحام الأتوماتيكية ومناشير القطع الكهربائية ومواد خام ؛ كالأخشاب والغراء والحديد وماكينات للخياطة (أحمد عبدالله دولة (٣ ـ ب) : ص ٢٦ ، ٢٧) . وتشير دراسة ميرو وبابكر وعباس أن الحرف الرئيسة والأكثر أهمية من ناحية الحصول على التمويل كانت الحدادة ثم النجارة ، ويلي ذلك أعمال الصيانة من برادة وخراطة وميكانيكا وكهرباء وسمكرة وطلاء سيارات . وقد تبين من الدراسة المشار إليها أن هذا الترتيب يتفق مع الأهميات النسبية للأعمال المذكورة داخل قطاع الصناعات الصغيرة (١٨ : ص ٦٠) وهذا دليل على نجاح المعايير التي اعتمد عليها البنك في اختيار المشروعات الممولة . كما أن نفس الدراسة تشير إلى حصول صغار الصناع الذين يمتلكون عقارات ، وأيضا أولئك الذين حصلوا على مستوى مرتفع من التعليم على تمويل أكبر نسبيا من غيرهم . وربما هذا ؛ لأن من يمتلكون عقارات أكثر قدرة على تقديم ضمانات من غيرهم ، وإن ثقة البنك في كفاءة الأشخاص المتعلمين أو جدارتهم في ممارسة الأعمال أكبر . كذلك لوحظ أن الوحدات الصناعية الصغيرة التي يغلب على نشاطها الإنتاجي الطابع السلعي حصلت على نصيب أكبر من التمويل بالمقارنة بالوحدات التي تنتج «خدمات» أو يختلط نشاطها الخدمي مع السلعي . والغالب أن تفضيل البنك للفئة الأولى يرجع إلى أن معرفة أحوال النشاط الإنتاجي السلعي تتم بشكل أيسر وأدق من النشاط الخدمي في جميع المنشآت الصغيرة التي قد لا تحتفظ ببيانات تفصيلية عن نشاطها إلا استثناء . . وعلى هذا فإن التحيز النسبي للنشاط الإنتاجي السلعي يرجع غالباً إلى توفر

---

(١) سعر الصرف للجنيه السوداني كان ينخفض بشدة في الثمانينات من سنة لأخرى وفي عام ١٩٩٣ الدولار = . . .

(٢) يتيح البنك للعميل استخدام السلعة (سيارة أو آلة من الآلات إلخ) التي قام بتمويلها مقابل قسط مما تدره عليه من إيراد ، على أن تنقل ملكية السلعة للعميل بمجرد أن يتم سداد قيمتها . وفي بعض العمليات التي تتمثل في شراء مستلزمات إنتاجية ـ سلع أولية مثلا ـ يتم الاتفاق على العملية ككل ، ثم يجري تسليم العميل كميات من السلعة حسب استعداده لدفع قيمة السلعة المسلمة له (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٥٩) .

قدر أكبر من الضمان في تنفيذ عمليات تمويله بالنسبة للبنك .

ولكن هل ينوي الذين تعاملوا مع بنك فيصل الإسلامي ـ فرع أم درمان ـ استمرار التعامل معه ؟ لقد استقصى الباحثون عن هذا الأمر (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٧٤) فوجد أن ٨٥٪ (من ٧٥٦ حالة) ينوون الاستمرار في التعامل مع البنك مستقبلا ، والبقية ١٥٪ لا ترغب . . و ٣٥٪ من الـذين لا يرغبون في استمرار التعامل مع البنك أرجعوا ذلك إلى «عدم رضائهم عن شروطه في التعامل» ، بينما أن ٤٩٪ أرجعوا ذلك إلى أسباب خاصة بهم . وتدل النسبة العالية من الحرفيين التي رغبت في استمرار التعامل مع البنك على نجاحه في تقويم نوع من التمويل لن يكون متاحاً لهم ـ حسب تقديراتهم ـ من مصادر أخرى بديلة وبنفس الشروط مستقبلا . ولكن ليس من الضروري أن يكون ارتفاع النسبة المذكورة دليلاً على أن الشروط الخاصة بالتمويل «مربحة» أو «سهلة» فعلا .

فقد أشارت معظم الدراسات التجريبية إلى أن المشكلة الأساسية التي تواجه الحرفيين تتمثل في عدم وجود مصادر رسمية لتمويلهم ، كما ذكرنا في صفحات من هذا البحث ، وأنهم لذلك يضطرون إلى تجار النقود في السوق غير الرسمي يقترضون منهم بأسعار فائدة باهظة . لذلك فإن النسبة المرتفعة لصغار الصناع الذين يرغبون في استمرار التعامل مع بنك فيصل الإسلامي تفسر أولا وأساساً أن هذا البنك ـ فرع أم درمان أتاح لهم مصدراً رسمياً للتمويل ليس له بديل أفضل . من ناحية أخرى فإن وجود نسبة ، ولو صغير من الحرفيين الذين لا يرغبون في استمرار التعامل مع بنك فيصل الإسلامي ـ فرع أم درمان ـ بسبب شروطه تستدعي الانتباه حقاً ، ولا تجعلنا قادرين على القول بأن هذه الشروط كانت «مربحة» أو «سهلة» . . ربما كانت «مقبولة» من الناحية العملية ، هذا أمر آخر محتمل جداً لارتفاع نسبة من يرغبون في استمرار التعامل مع البنك .

من ناحية أخرى هناك احتمالات أخرى : أن تكون النسبة الصغيرة التي لم ترغب في استمرار التعامل مع بنك فيصل الإسلامي (نحو ٢٥ , ٥٪ من المجموع الكلي للحالات) قد صادفت متاعب بصفة استثنائية في تعاملها مع البنك ، أو أنها كانت تتوقع معاملة معينة أفضل مما وجدته في البنك الإسلامي ، أو أن لديها مصادر تمويل أخرى مماثلة أو أفضل بصفة خاصة . هذه الاحتمالات وما سبقها تدعونا في الحقيقة إلى ضرورة فحص شروط تعامل البنك مع الحرفيين بصفة عامة ؛ لنرى مالها أو ماعليها .

أولا ـ الضمانات المطلوبة من العملاء لا تختلف في طبيعتها إجمالاً عن الضمانات التي

يطلبها أى بنك تجاري من عملائه . بل قد تزيد حينما يجتمع الضمان الشخصي مع الضمان العقاري ، وقد يطالب العميل برهن الورشة أو المصنع . وبالإضافة إلى هذا فإن ملكية السلعة التي يمولها البنك لا تؤول رسمياً للعميل إلا بعد أن يتم سداد أقساطها . ولكن من جهة أخرى هناك تسهيلات أجراها فرع أم درمان مثل قبول الشيكات من العملاء واعتبارها أحيانا ضماناً كافياً ، أو قبول ضامنين شخصين بدلاً من الرهن العقارى .[١]

ومع ذلك حتى بفرض أن الضمانات التي يطلبها فرع أم درمان الإسلامي تتساوى مع هذه التي يطلبها أى بنك تجاري فإن فرع أم درمان مازال له ميزة نسبية في معاملة الحرفيين . ذلك لأن البنوك التجارية في إطار «نشاطها التقليدي» لا تخاطر بإقراض صغار الصناع حتى مع استعدادهم لتقديم الضمانات التي تطلبها ، فهم في نظر رجال هذه البنوك ليسوا أهلا لها Non - bankable Clients .

ثانياً ـ معظم عمليات فرع أم درمان تمت بصيغة المرابحة ـ التي سبق إيضاحها ـ والمفروض في عقد المرابحة أن يتم الاتفاق بين البنك والعميل على هامش الربح الذي يضاف إلى تكلفة شراء السلعة الموجودة لدى البنك . وفي الممارسات الفعلية لوحظ أن عملية التفاوض تكاد تكون صورية ، وأن نسبة ربح معينة للبنك تضاف إلى ثمن السلعة في السوق ، وأن هذه النسبة لاتكاد تميز حقيقة عن سعر كالفائدة . وهكذا نجد بيع المرابحة في الممارسة يكاد يكون نسخة من البيع الآجل ، كما يتم في أطر وضعية ، مع مجرد اختلاف في الأسماء . وفي الواقع إن هذا الانتقاد لا يخص فرع أم درمان ـ بنك فيصل الإسلامي وحده ، بل جميع البنوك الإسلامية التي مارست بيع المرابحة . والمشكلة هنا ليست في تقارب أو تساوي هامش ربح البنك الإسلامي تقريبا مع سعر الفائدة لدى أى بنك تجاري ، لأن صغار أصحاب الأعمال ، مرة أخرى ، ليس أمامهم فرصة أصلاً للاقتراض من البنوك التجارية ، والبديل الوحيد المتاح بشع ؛ إذ يتمثل في الالتجاء إلى تجار النقود الجشعين في السوق غير الرسمي . إنما المشكلة حقيقة في اختلاط شكل المرابحة الإسلامية في التطبيق العملي بصيغة وضعية ربوية مما يؤثر في بعض العملاء الذين يرغبون فعلاً في التعامل بطريقة إسلامية مميزة . ومع وجود هذا الاختلاط أو الخطأ في التطبيق ؛ ليس من الغريب أن نجد نحو نصف صغار الصناع (٤٧٪) الذين تعاملوا مع فرع أم درمان الإسلامي لم يدركوا إذا كانوا يمولون بطريقة إسلامية أو غير إسلامية . (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٧٩) .

(١) انظر أحمد عبدالله دولة : (٣ ـ ب) ص ٢٧ ، مجلة المال والاقتصاد (٨) ص ٣٢ .

ثالثا ـ احتج الحرفيون الذين أبدوا عدم رغبتهم في التعامل مع فرع أم درمان الإسلامي مستقبلاً بأن أسعار المعدات والآلات التي قام الفرع بتمويلها كانت مرتفعة بالمقارنة بأسعار المعدات والآلات المتوفرة بالأسواق . وقد قيل إن هذه الشكوى لا تستند إلى حقائق موضوعية وفيها إساءة ظن بالبنك ؛ لأن فروقات الأسعار التي أشار إليها بعض الحرفيين نشأت من مميزات خاصة بنوعية السلع التي قام البنك بتمويلها بالمقارنة بنوعية السلع البديلة الموجودة في الأسواق . ولكن إدارة البنك على أى حال تصبح مطالبة بتوفير السلع الأقل تكلفة من الأسواق ، بالإضافة إلى الأنواع المميزة ، حتى تكفل للعميل المفاضلة على أساس السعر أو النوعية (ميرو وبابكر وعباس : ١٨ : ص ٧٩) .

رابعاً ـ من شروط التمويل أيضاً أن يقوم العميل بدفع قسط أول من قيمة العملية يتراوح بين ١٢٪ ـ ٢٥٪ . وكانت إدارة فرع أم درمان ـ بنك فيصل الإسلامي تطالب بهذا القسط في البداية للتأكد من جدية العميل ، ولكنها كانت أيضاً تتهاون في هذا الشرط ، فتعفى منه أو تطالب العميل بالتقسيط حسب ظروفه المالية ، وتمنح له فترة سماح grace period ، وكل هذا من إيجابيات التجربة التي ينبغي الإشادة بها . ولكن حسب توجيهات بنك السودان تطورت الأمور في فترة لاحقة وأصبح من الضروري قيام العميل بدفع ٢٥٪ من قيمة العملية كشرط لها . وهذا الشرط أرهق الكثيرين من صغار الصناع الذين تم تمويلهم من البنك ، وحد من قدرتهم على ممارسة نشاطهم ؛ حيث استنزف مواردهم المالية الخاصة ، بل وربما تركهم دون رأس مال يكفى للتشغيل .

على أية حال فإن تجربة فرع أم درمان ـ بنك فيصل الإسلامي تعتبر فريدة من نوعها ؛ من حيث إنها أتاحت تمويلاً من نوع جديد وبشروط ـ حقيقي أن بعضها لم يختلف عن الشروط المصرفية التقليدية ـ تعتبر في مجموعها جديدة ومقبولة لفئة من العملاء لا تجد أفضل من ذلك لدى أى مصدر تمويلي آخر رسمي أو غير رسمي ، وبالنسبة لكفاية التمويل من فرع أم درمان لاحتياجات صغار الصناع (في نطاق المنطقة الجغرافية) ، وجد من الدراسة المسحية الرائدة التي سبق الإشارة إليها أن ٤٢٪ ممن تعاملوا مع الفرع حصلوا على تمويل غطى جميع احتياجاتهم من الآلات أو المعدات ، و ١٨٪ منهم تمكنوا من تمويل معظم احتياجاتهم ، لا كلها ، بينما ذكر الباقون (٤٠٪) أن مساهمة الفرع في تمويلها كانت دون مستوى احتياجاتهم . والنسبة الأخيرة قد ترجع إلى أن معظم احتياجات صغار الصناع من الخامات الأولية والسلع الوسيطة التي تدخل في نطاق رأس المال العامل لم تُستوف عن طريق

التمويل الذي أتاحه فرع أم درمان لبنك فيصل الإسلامي . وسنجد انعكاس هذه الظاهرة في شكل تدفق النسبة الأكبر من تمويل الفرع إلى الوحدات التي تقوم بتصنيع منتجات تحتاج إلى رأس المال الثابت بنسبة أكبر من العامل . ولا شك أن تمويل رأس المال العامل للوحدات الصناعية الصغيرة من قبل البنك ينطوي على مخاطرة أكبر بالنسبة له ، وذلك في إطار نظام التقسيط وتفضيل البنك الاحتفاظ بملكية السلعة الممولة إلى أن يتم سداد قيمتها ، مما هو غير متاح في حالة الخامات التي يتم استهلاكها أولا بأول في النشاط الإنتاجي الجاري . ومع ذلك فإن اتباع سياسة مرنة وحكيمة تستهدف التوسع في تمويل رأس المال العامل أمر في غاية الأهمية ؛ خاصة للوحدات الصناعية الصغيرة التي قد يعتمد معظم نشاطها على الخامات ، ويعتمد الصناع فيها على مهاراتهم اليدوية وأدوات أو آلات بسيطة جداً . وعدم وجود سياسة مرنة لتمويل احتياجات الصناعات الصغيرة من الخامات أو بعض السلع الوسيطة يجعل حجم نشاطها وكفائته متوقفاً على تمويل العملاء لما يطلبونه وعلى الأسعار الجارية ، ويجعل تكاليف مثل هذه الصناعات عرضة للتقلبات الحادة أحيانا أو الارتفاع الشديد ؛ خاصة في ظروف السوق السوداء أو الظروف التضخمية .

## هـ ـ تقويم تجربة التمويل في الإطار الإسلامي :

استعرضنا فيما سبق ثلاث تجارب رئيسة لتمويل الصناعات الصغيرة من خلال مؤسسات لا تتعامل بالفوائد تحت مظلة الشريعة الإسلامية . وعند تقويم التجربة إجمالا لابد أن نأخذ في الحسبان : ١ ـ الاعتبارات التي سجلناها في بداية هذا القسم والتي تحيط بالممارسات العملية في مجال التمويل الإسلامي أو أى مجال اقتصادي إسلامي آخر ، ٢ ـ أن تجربة التمويل بصيغ إسلامية تمت من خلال البنوك الإسلامية وهي مؤسسات حديثة ، وما زالت في بداية تجربتها المصرفية ، كما أنها تأتمر بأوامر البنك المركزي الذي يعمل أساساً من خلال نظم وقوانين وضعية ملائمة للبنوك التجارية التقليدية وليس للبنوك الإسلامية . بل إن رجاله ربما لا يؤمنون ، أو لا يستسيغون فكرة نشاط مصرفي إسلامي أصلا ، ٣ ـ أن التصدي لتمويل الصناعات الصغيرة بكل مشاكلها المعروفة أمر ليس بسيطا ولا سهلا ، كما أن النتائج المتوقعة من الجهود المبذولة في هذا المجال قد لا تثمر قبل فترة طويلة .

ماهي سلبيات تجربة التمويل في الإطار الإسلامي ، وما هي إيجابياتها ، أخذاً في الاعتبار ماذكرناه ؟ .

من ناحية السلبيات نجد أن أبرزها تمثل في اقتراب صيغ التمويل التي اتبعتها البنوك الإسلامية في الممارسات العملية من الصيغ المتبعة لدى البنوك التجارية التقليدية التي تتعامل بالفوائد . وهذا الأمر إن أثبت شيئا فهو يثبت أن نشاط البنوك الإسلامية قد تأثر سلبياً بالنظام المصرفي الثنائي الذى يغلب عليه الطابع غير الإسلامي . أما قنوات التأثير في العمل المصرفي الإسلامي فهى مفتوحة بسبب الالتزام رسمياً بتعليمات البنك المركزي من جهة ، وبسبب عدم قدرة كثير من المصرفيين ـ الذين انتقلوا من البنوك التجارية التقليدية إلى البنوك الإسلامية ـ أن يتحولوا فكرياً ووظائفيا بشكل يناسب ويلزم وضعهم الجديد .

ومن سلبيات التجربة أيضاً أنها لم تكن ناضجة بالمفهوم الإسلامي . فالتخلي عن التمويل بالفائدة مجرد شرط أساسي أو ضروري للتمويل الإسلامي ، ولكنه ليس كافياً ؛ فلقد كان من المفروض أن تبذل البنوك الإسلامية جهداً أكبر لمساعدة صغار الصناع ، ولقد لاحظنا في تجارب أكبر بنكين إسلاميين في مصر ، والبنك الإسلامي الأردني أن تمويل الصناعات الصغيرة مازال محدوداً جداً رغم أن هذه الصناعات أشد حاجة إلى التمويل ، وأن تنميتها لها عائد اجتماعي هام ، بالإضافة إلى العائد الاقتصادي ، يتمثل في مساعدة كثير من العائلات في الأقاليم الريفية والمدن الصغيرة على رفع مستوى معيشتها ، والمساهمة في حل مشاكل التوظيف ، كما أشارت لذلك دراسات عديدة جاء ذكرها في سياق هذا البحث .

ومن مظاهر عدم نضج التجربة أيضاً عدم تعاون البنوك الإسلامية مع بعضها في مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة (أو في غيرها من مشاكل) بالرغم من أن هذا التعاون كان يمكن أن يثمر في تطوير الممارسات العملية والأخذ بأفضل الأساليب في دراسة جدوى المشروعات الصغيرة وتنظيم تنفيذ عمليات تمويلها بأقل التكاليف . كذلك أيضاً من مظاهر عدم النضج إتمام معظم عمليات التمويل نحو ٩٠٪ أو أكثر بطريق المرابحة وعدم محاولة تطبيق صيغ إسلامية أخرى للتمويل . . وربما قيل إن الصيغ الأخرى تحتاج إلى دراسات دقيقة لكيفية وإجراءات تطبيقها عملياً ؛ لأنها تعتمد إلى حد كبير على توافر عنصري الأمانة والثقة ، وكلاهما قد أصبح نادراً في حياتنا المعاصرة . الأمر الذي قد يؤدي في حالة تطبيق هذه الصيغ إلى ضياع أموال البنك . . ولكن لماذا لم تتم الدراسات اللازمة ، ولماذا لم تجرب البنوك الإسلامية عقود الاستصناع ، أو تحاول تكوين شركات استصناع ، لماذا لم يحدث توسع في تجربة التمويل عن طريق إجارة المعدات والآلات ؟ ومرة أخرى لا بد من أن نأخذ في الحسبان كل ما أحاط بالتجربة من ظروف ذكرناها في بداية الكلام ،

السلبيات التي ذكرتها تستدعي وقفة لمعرفة مدى تقصير المؤسسة المصرفية التي مارست عملية التمويل تحت مظلة الشريعة الإسلامية . وحقيقة ؛ فإن ذكر السلبيات من أهم الخطوات في سبيل التوصل إلى الإيجابيات مستقبلا .

أما عن إيجابيات التجربة الإسلامية في تمويل الصناعات الصغيرة خلال الفترة الماضية فهي هامة ولا ينبغي أبداً التقليل من شأنها مهما كان من أمر السلبيات المقابلة ؛ وذلك لما يأتي :

أولا ـ أن البنوك الإسلامية بالرغم من حداثة نشأتها وقيامها بنشاطها في ظروف ثنائية مصرفية يغلب عليها نظام الفائدة ، وبالرغم من جميع الظروف المضادة للتجربة الإسلامية المعاصرة وضعت من ضمن أهدافها تمويل قطاع الصناعات الصغيرة بكل مافيه من مشاكل وبكل ما يحتاجه مثل هذا التمويل من استحداث طرق ونظم غير تقليدية لإجراء وتنفيذ العمليات المصرفية ومراقبتها . إن وضع هذا الهدف في حد ذاته يعتبر عملاً إيجابياً عجزت عنه البنوك التجارية التقليدية .

ثانياً ـ محاولة تحقيق الهدف ، بالرغم من أنها ما زالت في مراحلها الأولية ، إلا أنها أثمرت في تمويل نسبة من أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة لم يكن أمامهم أى بديل آخر يلجئون إليه سوى تجار النقود الذين يضاعفون الفوائد فوق المعدلات المعروفة في السوق الرسمي بشكل يثير الاشمئزاز .

ثالثاً ـ بالرغم من أن التمويل تحت المظلة الإسلامية قد تم بشروط ليست مختلفة كثيراً عن شروط البنوك التجارية . إلا أن هذا في حد ذاته يعتبر عملاً إيجابياً ؛ حيث إن هذه البنوك التجارية على قدمها وتوافر المهارات المصرفية الملائمة لها ولعملها في إطار نظم مصرفية مركزية مصممة أصلاً لحمايتها ـ قد عجزت عن تمويل قطاع الصناعات الصغيرة بنفس الشروط . وعلى ذلك فإنه حينما ننتقد البنوك الإسلامية بأن شروطها كانت قريبة من البنوك التجارية فإنما نفعل ذلك لأن المتوقع كان أكبر ، ولكن حينما نواجه الأمور مواجهة واقعية نجد أن البنوك الإسلامية بالرغم من محاولاتها الأولية في ميدان التمويل قد تمكنت من إعطاء صغار الصناع ـ الذين ينظر إليهم على أنهم عملاء غير مرغوبين في البنوك التجارية ـ نفس الشروط التي تعطيها هذه الأخيرة لعملائها الكبار أو المتوسطين .

رابعاً ـ في مجال تطوير العمل المصرفي في الأطر الوضعية لأجل مواجهة مشاكل تمويل الصناعات الصغيرة تم إنشاء بنوك متخصصة تلقت دعماً من الحكومات أو قروضاً دولية

ميسرة من بعض المؤسسات المتخصصة . وبالرغم من هذا الدعم قيل : إن البنوك المتخصصة لم تقم بالدور الذي كان منتظراً منها (راجع التجارب في الأطر الوضعية) . أما أسباب الدعم لهذه البنوك فتمثلت في أن تكاليف العمليات التمويلية الصغيرة مرتفعة نسبياً ، وأن الاستعلام عن صغار العملاء والتعامل معهم له تكلفته المرتفعة أيضاً . هذا بالإضافة إلى أن هذه البنوك كانت تريد أن تحقق هامش ربح ولو بسيطا بين الفوائد على الأموال التي تحصل عليها لمباشرة نشاطها والفوائد على القروض الصغيرة ، التي كانت هناك بعض محاولات لخفضها نسبياً . وحينما نضع هذه الحقائق أمام أعيننا ، ونرى أن البنوك الإسلامية قامت بالدخول في ميدان تمويل الصناعات الصغيرة ؛ ليس فقط دون أن تتلقى دعماً من أى نوع ؛ بل أيضا في الظروف غير العادية التي أحاطت بنشاطها كما أسلفنا ، يتضح لنا أن تجربة التمويل تحت المظلة الإسلامية كانت إيجابية بجميع المقاييس . ماذا لو تلقت البنوك الإسلامية دعماً من الحكومات ؟ أو قروضاً ميسرة من بعض المؤسسات الدولية المتخصصة ، أو من البنك الإسلامي للتنمية في إطار برامج محددة ؟ إذا كان نجاحاً محدوداً قد تحقق في إطار تجربة محدودة تمت بلا دعم فالمتوقع أن دائرة النجاح سوف تتسع اتساعا كبيراً بصفة أكيدة في ظل ظروف أفضل .

خامساً ـ مما يلفت النظر أن ما تحقق من إنجازات في الإطار الإسلامي قد اعتمد على صيغة المرابحة اعتماداً هائلاً رغم أن هذه الصيغة ليست بأفضل الصيغ الإسلامية للتمويل . لا شك أن تطبيق صيغ أخرى مستقبلاً ، كعقود وشركات الاستصناع والإجارة وغير ذلك سوف يفتح آفاقاً أوسع للتمويل الملائم للصناعات الصغيرة .

سادساً ـ اتضح من تجربة بنك فيصل الإسلامي ـ فرع أم درمان ـ أن هذا الفرع الذي تخصص في تمويل صغار الصناع قد أنجز مالم تتمكن منه بنوك إسلامية أكبر في مصر والأردن ، كما أنه نجح في إنشاء علاقات أوثق مع صغار الصناع الذين فتحت لهم حسابات بعد أن نفذت عمليات تمويل لحسابهم ، وكذلك نجح في جذب مدخراتهم ومدخرات صغار الصناع المقيمين خارج السودان . . وكل هذا يؤكد أن تجربة التمويل المصرفي الإسلامي للصناعات الصغيرة كانت ـ أكثر إيجابية في إطار «التخصص» وفي إطار الفرع أو الوحدة المصرفية الصغيرة . ونفس هذه النتيجة تتأكد بالرجوع إلى أول تجربة تمويل بلا فوائد في ميت غمر بمصر في النصف الأول من الستينات .

وأخيراً ؛ بعد أن تناولنا تجربة التمويل التي تمت في إطار إسلامي ، وعددنا سلبياتها وإيجابياتها فإن هناك عدة اقتراحات يمكن أن تقدم للبنك الإسلامي للتنمية حتى يبدأ في

خطوات إيجابية نحو الهدف . من هذه المقترحات :

(١) دعم البرامج الحكومية في الدول الإسلامية الأعضاء التي تستهدف تنمية الصناعات الصغيرة بالمشاركة بنسبة في تمويل هذه البرامج . على أن يكون الاسترداد على أقساط بعد منح فترات سماح طويلة نسبياً ـ خمس سنوات مثلا ، وبعد التأكد من أن هذه البرامج مرتبطة بعملية التنمية الاقتصادية .

(٢) امتداداً لما يقوم به البنك من تمويل لمشروعات بنية أساسية وتنميته التقانية المرتبطة بالتنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء يعمل على تخصيص جانب من التمويل لصالح الصناعات الصغيرة التي تتركز نسبة كبيرة منها في الأقاليم الريفية وفي المدن الصغيرة .

(٣ ) فتح قنوات للتعاون مع البنوك الإسلامية التي دخلت فعلا في عمليات تمويل للصناعات الصغيرة في بلدانها وسجلت نجاحاً ، وذلك بهدف مساعدتها في توسيع نشاطها المصرفي في هذا المجال .

(٤) الإشراف على إنشاء صندوق لتنمية الصناعات الصغيرة في البلدان الإسلامية بتمويل مشترك من حكومات هذه البلدان والبنوك الإسلامية فيها ، بالإضافة إلى الشركات والأفراد الراغبين .[(١)] ويمكن أن يتم التمويل عن طريق إصدار صكوك إسلامية .

وتتولى إدارة العمليات بالصندوق دراسة حالات الصناعات الصغيرة في البلدان الإسلامية الأكثر استحقاقاً للتمويل من ناحية العائد الاقتصادي مع عدم إهمال العائد الاجتماعي ، وكيفية تنفيذ عمليات التمويل عن طريق البنوك الإسلامية في كل بلد ، وبالتعاون مع حكومات البلدان الأعضاء لتحمل جانب من أعباء التغيرات في قيمة الدينار الإسلامي (وحدة حقوق السحب الخاصة) والتغيرات الناشئة عن التضخم داخل البلد ؛ حيث قد تعجز المشروعات الصغيرة عن تحمل هذا . ويمكن امتداد هذا المشروع في البلدان النامية التي بها أقليات إسلامية .

«وآخر دعواهم أن الحمدلله رب العالمين»

---

(١) وينبغي أن يتم إعلام جميع المساهمين أن الأهداف الاقتصادية بينما هي مرغوبة إلا أنها ليست الأهداف الوحيدة من وراء هذا الصندوق حتى لا يتطلروا عوائد لاستثمارهم هذا مثلما يتطلرون من الاستثمارات الأخيرة . وأقترح أن تقبل أموال الزكاة من ضمن هذا الصندوق حتى يتم منها تغطية خسارة المنشآت الصغيرة جداً التي تتعرض لظروف خسائر غير عادية (بند الغارمين) كما يمكن أن تمنح من أموال الزكاة مساعدات للفقراء والمعوقين الذين يمارسون أنشطة صناعية تكاد تكفي لاستمرار الحياة العادية .

# قائمة المراجع

## اولا ـ المراجع العربية :


(١) اتحاد البنوك الإسلامية ، مجلة البنوك الإسلامية عدد ٢٥ ، أغسطس ١٩٨٢ .

(٢) اتحاد البنوك الإسلامية ، مجلة البنوك الإسلامية عدد ٣٧ ، أغسطس ١٩٨٤ .

(٣) اتحاد البنوك الإسلامية ، مجلة البنوك الإسلامية عدد ٤٩ ، أغسطس ١٩٨٦ .

(٣ ـ ب) اتحاد البنوك الإسلامية ، مجلة البنوك الإسلامية عدد ١٢ ، أغسطس ١٩٨٠ .

(٤) الأهرام الاقتصادي ، كتاب الاقتصادي ، العدد ٢٨ ، يونيو ١٩٩٠ ، القاهرة بعنوان «تجربة البنوك الإسلامية» . .

(٥) الأهرام الاقتصادي ، المجلة ، العدد الصادر بتاريخ ٩/١٠/١٩٨٩ .

(٦) الأهرام الاقتصادي ، المجلة ، العدد الصادر بتاريخ ٨/١٠/١٩٩٠ .

(٧) الأهرام الاقتصادي ، المجلة ، العدد الصادر بتاريخ ٢٦/١٠/١٩٩٠ .

(٨) بنك فيصل الإسلامي السوداني ، المال والاقتصاد : مجلة اقتصادية إسلامية ، العدد (٢) الخرطوم بتاريخ ٨ جمادى الآخرة ١٤٠٥هـ ، ٢٨ فبراير ١٩٨٥م .

(٩) بنك فيصل الإسلامي المصري ، التقرير السنوي ١٩٩١ . (القاهرة) .

(١٠) البنك الإسلامي الأردني ، التقرير السنوي عن ١٩٩٢ . (عمان).

(١١) البنك الإسلامي للتنمية (جدة) التقرير السنوي ١٤١٢هـ .

(١٢) بنك الإسكندرية ، النشرة الاقتصادية ١٩٩١ (القاهرة) .

(١٣) د . حسن الأمين ، المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة ، البنك الإسلامي للتنمية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جدة ١٤١٢هـ ، ١٩٩١م .

(١٤) د . شوقي دنيا ، الجعالة والاستصناع ، تحليل فقهي واقتصادي ، البنك الإسلامي للتنمية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جدة ١٤١١هـ ، ١٩٩٠م .

(١٥) د . عبدالحميد الغزالي ، «سنة التغيير والحل الإسلامي» ، ص ١٢٢ ـ ١٤٥ ، دار التوزيع والنشر الإسلامية ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م ، القاهرة .

(١٦) د . عبدالرحمن يسرى أحمد ، دراسات في التنمية الاقتصادية ، معهد البحوث والدراسات العربية ، جامعة الدول العربية ، القاهرة ١٩٧٣ .

(١٧) د . عبدالرحمن يسرى أحمد ، تطور الفكر الاقتصادي ، الطبعة الثالثة ١٩٩٣ ، الناشر : قسم الاقتصاد ، كلية التجارة ، جامعة الإسكندرية .
* (الطبعة الثانية ١٩٨٩ . الجامعات المصرية - الإسكندرية)
(١٨) د . عبدالراضي عشرة ميرو ، د. أرباب إسماعيل بابكر ، د. عبدالباقي محمد عباس ، «الحرفيون - اقتصادياتهم وتجربة فرع الحرفيين - بنك فيصل الإسلامي السوداني» ، مطبوعات بنك فيصل الإسلامي السوداني - السلسلة العربية ١٤ - مركز البحوث والإحصاء ١٤٠٧هـ ، ١٩٨٦م (الخرطوم) .
(١٩) د . عبدالوهاب إبراهيم أبوسليمان ، «عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامية» دراسة فقهية مقارنة ، البنك الإسلامي للتنمية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جدة ١٤١٣هـ - ١٩٩٢م .
(٢٠) المجالس القومية المتخصصة ، «دراسة مشتركة بين المجلس القومي للخدمات والتنمية الصناعية ، والمجلس القومي للإنتاج والشئون الاقتصادية (دوريات) ، القاهرة ، ١٩٨٨ .
(٢١) مجلس الشورى ، التقرير رقم / ٣٠ (سياسة التصنيع في مصر) ، القاهرة .
(٢٢) المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (القاهرة) ، مركز الاقتصاد الإسلامي ، إدارة البحوث : صيغ الاستثمار وتشغيل الأموال في الفكر الإسلامي ، بحث رقم (١) .
(٢٣) المصرف الإسلامي الدولي (السلسلة السابقة) : «التمويل بالمضاربة» ، بحث رقم (٢) .
(٢٤) المصرف الإسلامي الدولي (السلسلة السابقة) : «التمويل بالمشاركة» ، بحث رقم (٣) .
(٢٥) المصرف الإسلامي الدولي (السلسلة السابقة) : «بيع المرابحة» ، بحث رقم (٤) .
(٢٦) د . منذر قحف ، «مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي» ، تحليل فقهي واقتصادي ، البنك الإسلامي للتنمية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جدة ، ١٤١٢هـ ، ١٩٩١م .

## ثانيا - المراجع الأجنبية :


(27) Bhatt, V.V, "On Financial Innovations and Credit Market Evolution, World Development, Vol. 16, No.2 pp.281 - 292, 1988

(28) Bienfeld, M.A. and Schmitz, H, Capital Accumlation and Employment in the Periphery - A Programme of Research, IDS Discussion Paper, No. 98, 1976.

(29) Chenery, A.B., Interaction between Theory and Observation, World Development 11, pp.853-862, 1976.

(30) Chenery, A.B Moises, S., "Patters of Development, 1950-1970, Oxford University Press, 1975.

(31) Curtis, D., Small-Scale Industry Promotion : Report of field Project, DAG Occasional Paper, No.7, 1980.

(32) Gonzales Arrieta, G., "Interest Rates, Savings and Growth in IDCs : An Assessment Of Recent Empirical Research, World Development, Vol. 16, No.5, pp 589-605.

(33) Gupta, K.L., Finance and Economic Griwth in Developing Countries, London, Croom Helm, 1984.

(34) Harper, M. and De long, M.F. (Editors), "Financing Small Enterprise, Proceeding of Seminar Organized by the Netherlands Development Finance Co. (FMO), Intermediate Technology Publications, 1986, London.

(35) Hirschman, A.O, "Obstacles to Development : A Classification and A quasi - vanishing Act" in Economic Development and Clutural Change, July 1965, pp. 385-389.

(36) Hirschman, A.O, "The Strategy of Econ. Development", New Haven Conn : Yale University Press, 1958.

(37) ILO, The Dilemma of the Informal Sector, Report of the Director General, Geneva, 1991.

(38) Khatkhate, D.R., "Assessing the Impact of 'Interest Rates in Less Developed Countries", World Development, Vol. 16, No.5, pp. 577-588, 1988.

(39) Maxwell, F, "Money, Interest and Banking in Economic Development, John Hopkins University Press, Baltimore, 1988.

(40) Nanjundans, S., "Small and Medium Enterprises : Some Basic Develoment Issues, UNIDO, Vienna, 1986.

(41) Park, Yung Chul, "The Unorganized Financial Sector in Korea 1945 - 75" World Bank; Domestic Finance Studies, No. 28, 1976. Washington, D.C.

(42) Persley J and Sessions J.G, Islamic Economics : The Emergence of a New Paradigm", Research Paper No. 93/10, Dept. of Econ. Loughbrought University of Technology, Loughbrough, England,1993.

(43) Saito, K.A., and Villanueva, D.P., "Transaction Cost of Credit to Small Scale Sector in the Philippines", World Bank : Domestic Finance Studies, No.35, 1978.

(44) Sen, A.R., The Development of Small Idustries in the Sudan, Policies, Strategies, and Programmes, UNIDO, Vienna, 1985.

(45) Timberg and Aiyers, "Informal Credit Markets in India", World Bank : Domestic Finance Studies, No.62, 1980.

(46) Todaro, M.P., Economic Development in the Third World, 4th editio, Longman, N.York and London 1989.

(47) UNIDO, "Global Report 1992/93", Vienna 1992.

(48) UNIDO, "Industry in the 1980s, Structural Change and Interdependence, U.N. N.York, 1985.

(49) UNIDO, "The Democratic Republic of the Sudan in Industrial Development Review Series, Vienna, 1985.

(50) U Tun Wai, " Interest Rates Outside the Organized Money Markets", IMF Staf Papers, No.6 (Nov.1957) pp. 80-125.

(51) Van Dijk, M.P. and Marcussen, H.S. (Editors), "Industrialization in the Third World, the Need for Alternative Strategies", Frank Cass, London, 1990.

(52) World Bank, "World Development Report" 1987 pp. 117-122.

(53) World Bank, Development Reoprt" 1992.

(54) World Bank, "Indonesia, Small and Medium Industial Enterprise Project", Staff Appraisal Report, No. 7595 Ind. March 1989.

(55) World Bank, "World Development Report- Report No. 6710, April 1987.

(56) Ziauddin Ahmad, Islam, Poverty and Income Distrbution", The Islamic Foundation, Leicester, U.K. 1991.